DARULIBLAGH

ناممکن کو مُمکن کیسے بنائیں

رازِ حیات

مایوسیوں کے گھٹاٹوپ اندھیروں میں بھٹکنے والوں کیلئے

جھلملاتی اُمیدوں کا روشن چراغ

مولانا وحیدالدین خان



ناممکن کو مُمکن کیسے بنائیں

رازِ حیات

مایوسیوں کے گھٹاٹوپ اندھیروں میں بھٹکنے والوں کیلئے
جھلملاتی اُمیدوں کا روشن چراغ

مولانا وحید الدّین خان



دارُالابلاغ پبلشرز اینڈ ڈسٹری بیوٹرز لاہور پاکستان
فون: 0300- 4453358

DARULIBLAGH

کتاب وسنت کی اشاعت کا مثالی ادارہ

ناممکن کو ممکن کیسے بنائیں

رازِ حیات

تالیف:.................. مولانا وحیدالدین خاں

اہتمام وپیشکش .... محمد طاہر نقاش

اشاعت اول.................. دسمبر 2012ء

پاکستان میں ہماری کتب مندرجہ ذیل اداروں سے مل سکتی ہیں

• لاہور۔ دارالاندلس 37230549 ۔ دارالسلام شوروم 37232400 ۔ مکتبہ قدوسیہ 37230585 ۔ مکتبہ سلفیہ 37237184 ۔ کتاب سرائے 37320318 ۔ اسلامی اکیڈمی 37357587 ۔ نعمانی کتب خانہ 37321865 ۔ مکتبہ رحمانیہ 37224228 ۔ مکتبہ دارالہدیٰ 37839557 ۔ البلاغ 3571/842 ۔ البلاغ (جیل روڈ 042-35717842 گلبرگ 042-35717842 ماڈل ٹاؤن 042-35942293)

• راولپنڈی۔ تنظیم اسلامیہ کشمیری بازار 5535168 ۔ دارالفکر اسلامی 0321-8216287 ۔ مکتبہ عائشہ 051-5551014, 0321-5075075 ۔

• اسلام آباد۔ مسعود اسلامک سنٹر 2261350 ۔ البلاغ 2281420 ۔ دارالسلام شوروم 0321-8370378 ۔ الہدیٰ انٹرنیشنل 051-4434615, 0321-8014006 ۔

• کراچی۔ فضلی سنز 32212991 ۔ مکتبہ دارالقرآن 021-32211998 علمی کتب خانہ اردو بازار 32628938 ۔

• فیصل آباد۔ مکتبہ اسلامیہ بیرون امین پور بازار 831204 ۔ مکتبہ اہلحدیث امین پور بازار 0300-6628021,041-2629292

• پشاور۔ معراج کتب خانہ 214720 ۔ • حیدرآباد۔ مکتبہ دعوت السلفیہ 0333-2607264 • واہ کینٹ۔ ابلاغ 051-4541148

• سیالکوٹ۔ مکتبہ رحمانیہ ناصر روڈ سیالکوٹ 052-4591911 مکتبہ الاذان 0332-8787868

دارالابلاغ پبلشرز اینڈ ڈسٹری بیوٹرز

رحمن مارکیٹ، غزنی سٹریٹ اردو بازار لاہور

0300-4453358, 042-37361428

ضروری نوٹ: اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم اور انسانی بساط وطاقت کے مطابق ہم نے اس کتاب کی کمپوزنگ، پروف ریڈنگ خاص طور پر عربی عبارات میں تصحیح اغلاط میں پوری طرح احتیاط کی ہے۔ لیکن پھر بھی بشری تقاضے کے تحت اگر کوئی غلطی رہ گئی ہو تو از راہ کرم مطلع فرمائیں۔

آئندہ ایڈیشن میں اس کا ازالہ کر دیا جائے گا۔ ان شاء اللہ (ادارہ)

آئینہ رازحیات

باب: ⑤ امکانات

باب: ⑥ حکمت

باب: ⑦ نفع بخشی

باب: ⑩ استقلال

باب: ⑪ برداشت

باب: ⑫ حوصلہ مندی

باب:⑮ امتیاز

باب:⑯ اتحاد

باب: ⑰ بے غرضی

باب: ⑱ اغراض

باب: ⑲ اعتراف

باب: ⑳ رازِ حیات

حرفِ تمنا

امید کا جگنو

اس خوابدانِ ارضی پر کچھ بھی ناممکن نہیں۔ کسی مسئلہ کو ہمت ہار کر ناممکن قرار دے کر ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر بیٹھ جانے کا نام موت ہے۔ جیسے موت سے ہر شخص خوف کھا کر بھاگتا ہے ایسے ہی ہم سب کو مایوسی اور ناامیدی کو ''موت'' سمجھتے ہوئے اس سے کوسوں دور بھاگنا چاہیے۔ اللہ کریم نے اپنی آخری کتاب قرآن مجید میں ارشاد فرمایا ہے:

لَا تَقْنَطُوْا مِنْ رَّحْمَةِ اللّٰهِ.

''(اے بنی نوع انسان) اللہ کی رحمت سے کبھی بھی ناامید نہ ہونا۔'' (سورۃ الزمر، آیت: 53)

یاد رکھیں! کچھ کر گزرنے کی امنگ و آرزو ''زندگی'' ہے اور ناامیدی ''موت'' ہے۔ مولانا وحید الدین خاں کی یہ کتاب ہمیں موت سے بچا کر زندگی بخشتی ہے۔ یہ کتاب حضرت انسان کو یہ فلسفہ سمجھاتی ہے کہ اس جہاں میں کچھ بھی ناممکن نہیں۔ یہ مایوس اور پژمردہ دلوں کے لیے امید کا پیغام ہے۔ یہ گم گشتگان راہ امید کے لیے حیات نو کا پیامبر ایک جگنو ہے۔ جو اسے مایوسی کے اندھیروں سے نکال کر امید کی کرن دکھاتی ہے۔

امید ہے یہ کتاب پڑھنے والوں کے اندر علم و عمل کی بجلیاں بھر دے گی اور ان میں مایوسیوں کو ختم کر کے امید کی شمع جلائے گی۔ عنقریب ادارہ مولانا وحید الدین خاں کی دیگر معروف کتب بھی ایک نئے دیدہ زیب اور دلکش انداز میں آپ کے سامنے پیش کرے گا۔ ان شاء اللہ

خادم کتاب وسنت

محمد طاہر نقاش

28 نومبر 2012 لاہور

-دیباچہ-

الفریڈ ایڈلر (1870-1937) موجودہ زمانے کا مشہور نفسیاتی عالم ہے۔ اس کا مخصوص موضوع شخصی نفسیات (Individual Psychology) تھا۔ اس کے بارے میں ایک مبصر نے لکھا ہے:

> After spending a lifetime studying people and their hidden reserves of power, the great psychologist. Alfred Adler, declared hat one of the wonder-filled characteristics ofhuman being is "their to turn a munus into a plus.
>
> ''پوری عمر انسان کا اور انسان کی چھپی ہوئی محفوظ قوتوں کا مطالعہ کرنے کے بعد، عظیم نفسیات دان الفریڈ ایڈلر نے اعلان کیا کہ انسانی شخصیت کی خصوصیات میں سے ایک حیرت ناک خصوصیت اس کی یہ صلاحیت ہے کہ وہ ایک نہیں کو ایک ہے میں تبدیل کر سکے۔''

اللہ تعالیٰ نے انسان کو انتہائی غیر معمولی صلاحیت کے ساتھ پیدا کیا ہے۔ مذکورہ اقتباس ایک عالم نفسیات کی زبان سے اسی کا اعتراف ہے۔ اس صلاحیت کی آخری حد یہ ہے کہ انسان تاریکی میں بھی روشنی کا پہلو دیکھ لیتا ہے۔ وہ ناموافق حالات کو موافق حالات میں تبدیل کر سکتا ہے۔ جب اس کی بازی کھوئی گئی ہو اس وقت وہ دوبارہ اپنے لیے نیا میدان تلاش کر لیتا ہے جس میں جدوجہد کر کے وہ از سر نو اپنی منزل پر پہنچ جائے۔

زیر نظر کتاب انسانی شخصیت کے اسی پہلو کا مطالعہ ہے۔ یہ ناممکن میں ممکن کو دیکھنے کی کوشش ہے۔ یہ مایوسی کی امید میں بدلنے کا ایک پیغام ہے اور یہ وہ چیز ہے جس کی آج کے انسان کو شاید ہمیشہ سے زیادہ ضرورت ہے۔

وحید الدین

دہلی، 30 مئی 1986ء

باب نمبر ①

رازِ حیات

مقصدیت

بامقصد زندگی

ایکسپریس ٹرین پوری رفتار سے اپنی منزل کی طرف بھاگی چلی جارہی ہے۔ راستے میں دونوں طرف سرسبز کھیتوں اور ڈبڈبائے ہوئے نالوں اور ندیوں کا مسلسل منظر اپنی طرف کھینچتا ہے۔ مگر تیز دوڑتی ہوئی ٹرین کو ان خوشنما مناظر سے کوئی دلچسپی نہیں۔ پستی اور بلندی، خشکی اور پانی اس کی رفتار میں کوئی فرق پیدا نہیں کرتے۔ راستے میں چھوٹے چھوٹے اسٹیشن آتے ہیں مگر وہ ان کو چھوڑتی ہوئی اس طرح بھاگی چلی جاتی ہے گویا اسے کہیں ٹھہرنا نہیں ہے۔

بامقصد زندگی کا معاملہ بھی کچھ اسی قسم کا ہے۔ جس آدمی نے اپنی زندگی کا ایک مقصد بنا رکھا ہو، اس کی ساری توجہ اپنے مقصد پر لگ جاتی ہے، ادھر ادھر کے مسائل میں وہ اپنا وقت ضائع نہیں کرتا۔

بامقصد زندگی گزارنے والا آدمی ایک ایسے مسافر کی طرح ہوتا ہے جو اپنا ایک ایک لمحہ اپنی منزل کی طرف بڑھنے میں لگا دینا چاہتا ہے۔ دنیا کے خوش نما مناظر ایسے مسافر کو لبھانے کے لیے سامنے آتے ہیں، مگر وہ ان سے آنکھیں بند کر لیتا ہے۔ سائے اور اقامت گاہیں اس کو ٹھہرنے اور آرام کی ترغیب دیتی ہیں مگر وہ ان کو چھوڑتا ہوا اپنی منزل کی طرف بڑھتا رہتا ہے۔ دوسری چیزوں کے تقاضے اس کا راستہ روکتے ہیں مگر وہ ہر ایک سے دامن بچاتا ہوا بڑھتا چلا جاتا ہے۔ زندگی کے نشیب وفراز اس سے ٹکراتے ہیں مگر اس کے باوجود اس کے عزم اور اس کی رفتار میں کوئی فرق نہیں آتا۔

بامقصد آدمی کی زندگی ایسے بھٹکے ہوئے آدمی کی مانند نہیں ہوتی جو سمت سفر متعین نہ ہونے کی وجہ سے کبھی ایک طرف چلنے لگتا ہے اور کبھی دوسری طرف۔ بلکہ اس کے ذہن میں راستہ اور منزل کا واضح شعور ہوتا ہے، اس کے سامنے ایک متعین نشانہ ہوتا ہے۔ ایسا آدمی کیسے کہیں رک سکتا ہے۔ کیسے وہ دوسری چیزوں میں الجھ کر اپنا وقت ضائع کرنے کو پسند کرسکتا ہے۔ اس کو تو ہر طرف سے اپنی توجہ ہٹا کر ایک متعین رخ پر بڑھنا ہے اور بڑھتے رہنا ہے۔ یہاں تک

کہ وہ اپنے مقصد کو پالے، یہاں تک کہ وہ اپنی منزل پر پہنچ جائے۔

زندگی کو بامعنی بنانے کے لیے ضروری ہے کہ آدمی کے سامنے ایک سوچا ہوا نشانہ ہو، جس کی صداقت پر اس کا ذہن مطمئن ہو۔ جس کے سلسلے میں اس کا ضمیر پوری طرح اس کا ساتھ دے رہا ہو، جو اس کی رگ وپے میں خون کی طرح اترا ہوا ہو۔ یہی مقصدی نشانہ کسی انسان کو جانوروں سے الگ کرتا ہے۔ اگر یہ نہ ہو تو انسان اور جانور میں کوئی فرق نہیں۔ اور جس آدمی کے اندر مقصدیت آجائے اس کی زندگی لازماً ایک زندگی بن جائے گی۔ وہ چھوٹی چھوٹی غیر متعلق باتوں میں الجھنے کے بجائے اپنی منزل پر نظر رکھے گا۔ وہ یک سوئی کے ساتھ اپنے مقررہ نشانہ پر چلتا رہے گا یہاں تک کہ منزل پر پہنچ جائے گا۔

ـرواجی ذہنـ

الیس ہووے (Elias Howe) امریکہ کے مشہور شہر مساچوچسٹ کا ایک معمولی کاریگر تھا۔ وہ 1819ء میں پیدا ہوا اور صرف 48 سال کی عمر میں 1867ء میں اس کا انتقال ہوگیا۔ مگر اس نے دنیا کو ایک ایسی چیز دی جس نے کپڑے کی تیاری میں ایک انقلاب پیدا کر دیا۔ یہ سلائی مشین تھی جو اس نے 1845ء میں ایجاد کی۔

الیس ہووے نے جو مشین بنائی اس کی سوئی میں دھاگہ ڈالنے کے لیے سوئی کی جڑ کی طرف چھید ہوتا تھا جیسا کہ عام طور پر ہاتھ کی سوئیوں میں ہوتا ہے۔ ہزاروں برس سے انسان سوئی کی جڑ میں چھید کرتا آرہا ہے۔ اس لیے الیس ہووے نے جب سلائی مشین تیار کی تو اس میں بھی عام رواج کے مطابق اس نے جڑ کی طرف چھید بنایا۔ اس کی وجہ سے اس کی مشین ٹھیک کام نہیں کرتی تھی۔ شروع میں وہ اپنی مشین سے صرف جوتا سی سکتا تھا، کپڑے کی سلائی اس مشین پر ممکن نہ تھی۔

الیس ہووے ایک عرصہ تک اسی اُدھیڑ بن میں رہا مگر اس کی سمجھ میں اس کا کوئی حل نہیں آتا تھا۔ [illegible]س نے ایک خواب دیکھا۔ اس خواب نے اس کا مسئلہ حل کر دیا۔

اس نے خواب میں دیکھا کہ کسی وحشی قبیلہ کے آدمیوں نے اس کو پکڑ لیا ہے اور اس کو حکم دیا ہے کہ وہ 24 گھنٹوں کے اندر سلائی مشین بنا کر تیار کرے۔ ورنہ اس کو قتل کر دیا جائے گا۔ اس نے کوشش کی مگر مقررہ مدت میں وہ مشین تیار نہ کر سکا۔ جب وقت پورا ہو گیا تو قبیلہ کے لوگ اس کو مارنے کے لیے دوڑ پڑے۔ ان کے ہاتھ میں برچھا تھا۔ ہووئے نے غور سے دیکھا تو ہر برچھے کی نوک پر ایک سوراخ تھا۔ یہی دیکھتے ہوئے اس کی آنکھ کھل گئی۔

ہووئے کو آغاز مل گیا۔ اس نے برچھے کی طرح اپنی سوئی میں بھی نوک کی طرف چھید بنایا اور اس میں دھاگا ڈالا۔ اب مسئلہ حل تھا۔ دھاگے کا چھید اوپر ہونے کی وجہ سے جو مشین کام نہیں کر رہی تھی وہ نیچے کی طرف چھید بنانے کے بعد بخوبی کام کرنے لگی۔

ہووئے کی مشکل یہ تھی کہ وہ رواجی ذہن سے اوپر اٹھ کر سوچ نہیں پاتا تھا۔ وہ سمجھ رہا تھا کہ جو چیز ہزاروں سال سے چلی آ رہی ہے وہی صحیح ہے۔ جب اس کے لاشعور نے اس کو تصور کا دوسرا رخ دکھایا اس وقت وہ معاملہ سمجھا اور اس کو فوراً حل کر لیا۔ جب آدمی اپنے آپ کو ہمہ تن کسی کام میں لگا دے۔ تو وہ اس طرح اس کے رازوں کو پا لیتا ہے۔ جس طرح مذکورہ شخص نے پالیا۔

مقصدیت

جاپان نے 1931ء میں چین کے شمال مشرقی حصہ (منچوریا) پر قبضہ کر لیا۔ اور وہاں اپنی پسند کی حکومت قائم کر دی۔ اس کے بعد چین اور جاپان کے تعلقات خراب ہو گئے۔ 7 جولائی 1937ء کو بیجنگ (پیکنگ) کے پاس مارکو پولو برج کا واقعہ پیش آیا۔ اس واقعہ نے دبے ہوئے جذبات کو بھڑکا دیا۔ اور دونوں ملکوں کے درمیان فوجی ٹکراؤ شروع ہو گیا جو بالآخر دوسری جنگ عظیم تک جا پہنچا۔

اس وقت سے چین اور جاپان کے درمیان نفرت اور کشیدگی پائی جاتی تھی۔ چند سال پہلے جاپان اور چین کے درمیان ایک معاہدہ ہوا۔ اس کے مطابق جاپان کو چین میں ایک سٹیل مل قائم کرنا تھی، مگر معاہدے کی تکمیل کے بعد چینی حکومت نے اچانک اس کو منسوخ کر دیا۔

چین کے نئے وزیر اعظم ڈینگ زاپنگ (Deng Xiaoping) نے حال ہی میں اشترا کی انتہا پسندی کو ختم کیا اور کھلے دروازہ (Open Door) کی پالیسی اختیار کی تو جاپان کے لیے دوبارہ موقع مل گیا۔ چنانچہ آج کل جاپان نے چین میں زبردست یورش کر رکھی ہے۔ آپ اگر جاپان سے چین جانا چاہیں تو آپ کو ہوائی جہاز میں اپنی سیٹ تین ماہ پیشگی بک کرانی ہوگی۔ جاپان سے چین جانے والے ہر جہاز کی ایک ایک سیٹ بھری ہوئی ہوتی ہے۔

چین میں تجارت کے زبردست امکانات ہیں۔ جاپان چاہتا ہے کہ ان تجارتی امکانات کو بھرپور استعمال کرے۔ اس مقصد کے لیے جاپان نے یک لخت طور پر ماضی کی تلخ یادوں کو بھلا دیا۔ ایک سیاح کے الفاظ میں، جاپان نے طے کر لیا کہ وہ چین کی طرف سے پیش آنے والی ہر ایذا رسانی (Pinpricks) کو یک طرفہ طور پر برداشت کرے گا۔

مذکورہ سیاح نے لکھا ہے کہ میرے قیام ٹوکیو (جون 1985ء) کے زمانہ میں ریڈیو بیجنگ نے اعلان کیا کہ چین ایک میوزیم بنائے گا جس میں تصویروں کے ذریعہ یہ دکھایا جائے گا کہ جاپانیوں نے چینیوں کے اوپر ماضی میں کیا کیا مظالم کیے ہیں۔ اس میوزیم کا افتتاح 1987ء میں ہوگا جب کہ مارکو پولو کے حادثہ کو 50 سال پورے ہو جائیں گے۔ جاپانیوں سے اس خبر پر تبصرہ کرنے کے لیے کہا گیا تو انہوں نے خاموشی اختیار کی۔ جب زیادہ زور دیا گیا تو انہوں نے جواب دیا:

> You know, our chinese friends have a way of twisting ourtails and appealing toour conscience
>
> ”آپ جانتے ہیں کہ یہ ہمارے چینی دوستوں کا مہمیز لگانے کا طریقہ ہے۔ وہ ہمارے ضمیر کو متوجہ کر رہے ہیں۔“[1]

جاپان کے سامنے ایک مقصد تھا۔ یعنی اپنی تجارت کو فروغ دینا، اس مقصد نے جاپان کے اندر کردار پیدا کیا۔ اس کے مقصد نے اس کو حکمت، برداشت، اعراض کرنا اور صرف بقدر ضرورت بولنا سکھایا۔ اس کے مقصد نے اس کو بتایا کہ کس طرح وہ ماضی کو بھلا دے اور تمام

[1] ٹائمز آف انڈیا 13 جون 1985ء۔

جھگڑوں اور شکایتوں کو یک طرفہ طور پر دفن کر دے تاکہ اس کے لیے مقصد تک پہنچنے کی راہ ہموار ہو سکے۔

بامقصد گروہ کی نفسیات ہمیشہ یہی ہوتی ہے۔ خواہ اس کے سامنے تجارتی مقصد ہو یا کوئی دوسرا مقصد۔ اور جب کوئی گروہ یہ صفات کھو دے تو یہ اس بات کی علامت ہوتی ہے کہ اس گروہ نے مقصدیت کھو دی ہے۔ اس کے سامنے چونکہ کوئی مقصد نہیں، اس لیے اس کے افراد کا کوئی کردار بھی نہیں۔

موجودہ زمانے میں ہماری قوم کی سب سے بڑی کمزوری اس کی بے کرداری ہے۔ جس میدان میں بھی تجربہ کیجئے آپ فوراً دیکھیں گے کہ لوگوں نے اپنا کردار کھو دیا ہے۔ ان کے اوپر کسی ٹھوس منصوبے کی بنیاد نہیں رکھی جا سکتی۔ جہاں بھی انہیں استعمال کیا جائے وہ دیوار کی کچی اینٹ ثابت ہوتے ہیں۔ وہ دیوار کی پختہ ہونے کا ثبوت نہیں دیتے۔ اس کمزوری کی اصل وجہ یہی ہے کہ آج ہماری قوم نے مقصد کا شعور کھو دیا ہے۔ وہ ایک بے مقصد گروہ ہو کر رہ گئے ہیں۔ ان کے سامنے نہ دنیا کی تعمیر کا نشانہ ہے اور نہ آخرت کی تعمیر کا نشانہ۔ یہی ان کی اصل کمزوری ہے۔ اگر لوگوں میں دوبارہ مقصد کا شعور زندہ کر دیا جائے تو دوبارہ وہ ایک جاندار قوم نظر آئیں گے۔ وہ دوبارہ ایک باکردار گروہ بن جائیں گے جس طرح وہ اس سے پہلے ایک باکردار گروہ بنے ہوئے تھے۔

قوم کے افراد کے اندر مقصد کا شعور پیدا کرنا ان کے اندر سب کچھ پیدا کرنا ہے۔ مقصد آدمی کی چھپی ہوئی قوتوں کو جگا دیتا ہے، وہ اس کو نیا انسان بنا دیتا ہے۔

سارا خون

پروفیسر پال ڈیراک (Paul Dirac) 1902ء میں پیدا ہوئے۔ اکتوبر 1984ء میں انہوں نے 82 سال کی عمر میں فلوریڈ میں وفات پائی۔ وہ جدید دور میں نیوٹن اور آئن سٹائن

کے بعد سب سے زیادہ ممتاز سائنس دان سمجھے جاتے ہیں۔ ان کو نوبل انعام اور دوسرے بہت سے اعزازات حاصل ہوئے۔

پاک ڈیراک کے نام کے ساتھ کوانٹم میکانیکل تھیوری منسوب ہے۔ یہ سائنسی نظریہ ایٹم کے انتہائی چھوٹے ذرات سے بحث کرتا ہے۔ انہوں نے سب سے پہلے اینٹی میٹر کی پیشین گوئی کی جو بعد کو مزید تحقیقات سے ثابت ہو گیا۔ چنانچہ گارڈین (4 نومبر 1984ء) نے پال ڈیراک پر مضمون شائع کرتے ہوئے اس کی سرخی حسب ذیل الفاظ میں قائم کی ہے:

Prophet of the Anti-Universe

پال ڈیراک نے ایٹم میں پہلا اینٹی پارٹیکل دریافت کیا جس کو پازیٹران (Positron) کہا جاتا ہے۔ اس دریافت نے نیوکلیر فزکس میں ایک انقلاب برپا کر دیا ہے۔ لوگ پاک ڈیراک سے پوچھتے کہ آپ نے تحت ایٹم مادہ کی نوعیت کے بارے میں اپنا چونکا دینے والا نظریہ کیسے دریافت کیا؟ تو وہ بتاتے ہیں کہ وہ اپنے مطالعہ کے کمرہ میں اس طرح فرش پر لیٹ جاتے تھے ان کا پاؤں اوپر رہتا تاکہ خون ان کے دماغ کی طرف دوڑے:

When people asked him how he got his starting ideas about the nature of sub-atomic matter, he would patiently explain that he did so lying on his study fioor with his feet up so that the blood ran his head

بظاہر یہ ایک لطیفہ ہے۔ مگر حقیقت یہ ہے کوئی بڑا فکری کام وہی شخص کر پاتا ہے جو اپنے سارے جسم کا خون اپنے دماغ میں سمیٹ دے۔

بیشتر لوگوں کا حال یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی قوت کو تقسیم کیے ہوئے ہوتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو ایک مرکز پر یکسو نہیں کرتے اس لیے وہ ادھوری زندگی گزار کر اس دنیا سے چلے جاتے ہیں۔ ہر کام آدمی سے اس کی پوری قوت مانگتا ہے۔ وہی شخص بڑی کامیابی حاصل کرتا ہے جو اپنی پوری قوت کو ایک کام میں لگا دے۔

ــ خواب میں ــ

شری رام رتن کپلا ریفریجریٹر اور ایئر کنڈیشنر کا بزنس کرتے ہیں۔ ان کی فرم کا نام کپیسنس

ہے۔نئی دہلی میں آصف علی روڈ پر اس کا صدر دفتر ہے۔

مسٹر رام رتن کپلا کو اپنی فرم کے لیے ایک سلوگن کی ضرورت تھی۔ انہوں نے اخبار میں اعلان کیا کہ جو شخص کم لفظوں میں اچھا سلوگن بنا کر دے گا اس کو معقول انعام دیا جائے گا۔ بار بار کے اعلان کے باوجود کوئی ایسا شخص نہ ملا جو انہیں اچھا سلوگن دے سکے۔ بعض لوگوں نے کچھ فقرے لکھ کر بھیجے مگر مسٹر کپلا کو وہ پسند نہ آئے۔ ''سلوگن کو Penetrating ہونا چاہیے۔ مگر یہ سلوگن Penetrating نہ تھے۔'' انہوں نے 4 دسمبر 1983ء کی ایک ملاقات میں کہا:

مسٹر کپلا اسی ادھیڑ بن میں رات دن لگے رہے۔ وہ مسلسل اس کے بارے میں سوچتے رہے۔ ان کا دماغ برابر سلوگن کی تلاش میں لگا ہوا تھا مگر کامیابی نہیں ہو رہی تھی۔

اسی فکر میں تقریباً چھ سال گزر گئے۔ اس کے بعد ایسا ہوا کہ مسٹر کپلا نے ایک روز رات کو ایک خواب دیکھا۔ خواب میں انہوں نے دیکھا کہ وہ ایک باغ میں ہیں۔ نہایت سہانا موسم ہے۔ طرح طرح کی چڑیاں درختوں پر چہچہا رہی ہیں۔ یہ منظر دیکھ کر وہ بے حد خوش ہو گئے۔ ان کی زبان سے نکلا:

ویدر (Weather) ہو تو ایسا

یہ کہتے ہوئے ان کی آنکھ کھل گئی۔ اچانک انہیں معلوم ہوا کہ انہوں نے وہ سلوگن دریافت کر لیا ہے جس کی تلاش میں وہ برسوں سے سرگرداں تھے۔ فوراً ان کے ذہن میں یہ انگریزی جملہ مرتب ہو گیا:

Kapsons:the weather masters

خواب انسانی دماغ کی وہ سرگرمی ہے جس کو وہ نیند کی حالت میں جاری رکھتا ہے۔ اگر آپ اپنے ذہن کو سارا دن کسی چیز میں مشغول رکھیں تو رات کے وقت وہی چیز خواب میں آپ کے سامنے آئے گی۔ تاریخ کی بہت سی ایجادات خواب کے ذریعہ ظہور میں آئی ہیں۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ موجد اپنی ایجاد میں اتنا مشغول ہوا کہ وہ سوتے میں بھی اسی کا خواب دیکھنے لگا۔ خواب دراصل کسی چیز میں کامل ذہنی وابستگی کا نتیجہ ہے۔ ایسے آدمی کے عمل کی مدت

13 گھنٹے کے بجائے 24 گھنٹے ہو جاتی ہے۔ یہی کسی مقصد میں کامیاب ہونے کا راز ہے۔ اس قسم کی گہری وابستگی کے بغیر کوئی بڑا کام نہیں کیا جاسکتا۔ نہ دنیا کا اور نہ آخرت کا۔

ـنا موافق حالاتـ

سر والٹر اسکاٹ (1832-1771ء) کا شمار انگریزی ادب کے نامور افراد میں ہوتا ہے۔ مگر اس کو یہ مقام معمولی حیثیت کی قیمت میں ملا۔ اس کی معمولی حیثیت اس کے لیے وہ زینہ بن گئی جس پر چڑھ کر وہ اعلیٰ درجہ کو پہنچے۔

والٹر اسکاٹ اپنی ادھیڑ عمر تک ایک معمولی صلاحیت کا انسان سمجھا جاتا تھا۔ اس کی حیثیت بس ایک تیسرے درجے کے شاعر کی تھی۔ اس کے بعد ایسا ہوا کہ اس کے اوپر قرضوں کا بوجھ لد گیا۔ اس کی شاعری اس کو اتنی آمدنی نہ دے سکی جس سے وہ اپنے قرضوں کی ادائیگی کر سکے۔

بالآخر اس کے حالات نہایت شدید ہو گئے۔ شدید حالات نے اس کی شخصیت کو آخری حد تک جھنجوڑ دیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ والٹر اسکاٹ کے اندر سے ایک نیا انسان ابھر آیا۔ اس کی ذہنی پرواز نے کام کا نیا میدان تلاش کر لیا۔

اب اس نے نئی نئی کتابیں پڑھیں۔ یہاں تک کہ اس پر کھلا کہ وہ محبت کی تاریخی داستانیں لکھے۔ چنانچہ اس نے محبت کی تاریخی داستانوں کو ناول کے انداز میں قلم بند کرنا شروع کر دیا۔

قرض کی ادائیگی کے جذبہ نے اس کو ابھارا کہ وہ اس میدان میں زبردست محنت کرے۔ اس نے کئی سال تک اس راہ میں اپنی ساری طاقت صرف کر دی۔ اس کو اپنی کہانی بازار میں اچھی قیمت میں فروخت کرنی تھی۔ اور یہ اسی وقت ممکن تھا جب کہ اس کی کہانیاں اتنی جاندار ہوں کہ قارئین کی توجہ اپنی طرف کھینچ سکیں۔

چنانچہ ایسا ہی ہوا۔ والٹر اسکاٹ کی غیر معمولی محنت اس کہانیوں کی مقبولیت کی ضامن بن گئی۔ اس کی لکھی ہوئی کہانیاں اتنی زیادہ فروخت ہوئیں کہ اس کا سارا قرض ادا ہو گیا۔ والٹر اسکاٹ پر اگر یہ آفت نہ آتی تو اس کے اندر وہ زبردست محرک پیدا نہیں

ہوسکتا تھا جس نے اس سے وہ کہانیاں لکھوائیں، جس نے اس کو انگریزی ادب میں غیر معمولی مقام دے دیا۔

اس کے بعد والٹرا سکاٹ کو سر کے خطاب سے نوازا گیا۔ والٹرا سکاٹ کے لئے قرض کا مسئلہ نہایت جاں گداز مسئلہ تھا۔ لیکن اگر یہ جاں گداز مسئلہ نہ ہوتا تو والٹرا سکاٹ سر والٹرا سکاٹ نہ بنتا۔

میں پڑھ کر پڑھاؤں گا

فادر ہنری ہراس (1889-1956ء) ایک اسپینی مسیحی تھے۔ وہ 34 سال کی عمر میں 18 نومبر 1922ء کو بمبئی کے ساحل پر اترے۔ ہندوستان کی زمین نے ان کو متاثر کیا۔ ان کو محسوس ہوا کہ ان کے تبلیغی حوصلہ کے لیے اس ملک میں کام کا اچھا میدان ہے۔ انہوں نے طے کرلیا کہ وہ یہاں رہ کر تبلیغی کام انجام دیں گے۔

مگر ہندوستان ان کا وطن نہیں تھا۔ کام سے پہلے ضروری تھا کہ یہاں ان کے لیے قیام کی کوئی بنیاد ہو۔ یہاں اپنی جگہ بنا کر ہی وہ یہاں کی آبادی میں اپنے تبلیغی کام کو جاری رکھ سکتے تھے۔ انہوں نے طے کیا کہ ہندوستان میں بحیثیت معلم کے قیام کریں گے اور اس کے بعد کالج میں اور کالج کے باہر اپنے لیے کام کی تدبیر کریں گے۔ بمبئی کا ہراس انسٹیٹیوٹ انھی کا یادگار ہے۔

فادر ہراس (Er. Henry Heras) چند دن بعد سینٹ زیویرس کالج بمبئی کے پرنسپل سے ملے۔ وہ ایک تاریخ دان تھے۔ انہوں نے اپنے ملک سے تاریخ میں ڈگری لی تھی۔ پرنسپل نے ان کے کاغذات دیکھ کر پوچھا: آپ یہاں کون سی تاریخ پڑھانا پسند کریں گے۔ فادر ہراس نے فوراً جواب دیا ''ہندوستانی تاریخ'' پرنسپل کا اگلا سوال تھا: ہندوستانی تاریخ میں آپ کا مطالعہ کیا ہے۔ انہوں نے کہا کہ ''کچھ نہیں'' پھر آپ کیسے ہندوستانی تاریخ پڑھائیں گے؟ پرنسپل نے پوچھا۔ فادر ہراس کا جواب تھا۔ I shaii stüdy it

”میں ہندوستانی تاریخ کا مطالعہ کر کے اپنے آپ کو تیار کروں گا۔ پھر اس کو پڑھاؤں گا۔“

فادر ہراس جانتے تھے کہ معلّمی کا کام وہ بطور پیشہ اختیار کر رہے ہیں کہ یورپ کی تاریخ یا جو مضمون بھی وہ چاہیں پڑھائیں اور مہینہ کے آخر میں تنخواہ لے کر مطمئن ہو جائیں۔ ان کے لیے معلّمی کا کام ایک خاص مقصد کی خاطر تھا۔ اور وہ یہ کہ وہ اپنے تبلیغی کام کے لیے مناسب بنیاد فراہم کریں اور اس مقصد کے اعتبار سے ان کے لیے ”ہندوستانی“ تاریخ سب سے زیادہ موزوں تھا۔ وہ ہندوستان میں تھے اس لیے ہندوستانی تاریخ کے معلم بن کر وہ زیادہ بہتر طور پر یہاں کے نوجوانوں میں اپنے دین کی تبلیغ کر سکتے تھے۔ یہی وجہ تھی کہ ہندوستان کی تاریخ سے ناآشنا ہونے کے باوجود انہوں نے اپنے مضمون کے لیے ہندوستانی تاریخ کو پسند کیا۔

انہوں نے ہندوستانی تاریخ کے مطالعہ میں اتنی زیادہ محنت کی کہ وہ نہ صرف اس مضمون کے اچھے معلم بن گئے بلکہ ہندوستانی تاریخ میں سر جدوناتھ سرکار اور ڈاکٹر سریندر ناتھ سین کے درجہ کے مؤرخ کی حیثیت حاصل کر لی۔

ـ آغاز میں ـ

جدید صنعتی دنیا کی ایک اصطلاح ہے جس کو کنجی گھماؤ منصوبہ (Turn-Key Project) کہا جاتا ہے۔ اس سے مراد ایک ایسا مکمل طور پر بنا بنایا گھریا کارخانہ ہے جس میں آدمی کا کام صرف کنجی گھما دینا ہے۔ مسلمان موجودہ زمانہ میں جس طرح عمل کر رہے ہیں اس کو دیکھ کر ایسا معلوم ہوتا ہے گویا دنیا وہ اپنے لیے اسی قسم کی جگہ سمجھتے ہیں۔ ان کا خیال شاید یہ ہے کہ ان کے خدا نے ایک تیار شدہ دنیا ان کے حوالے کر دی ہے اور اب ان کا کام صرف یہ ہے کہ ایک کنجی گھما کر وہ اس کو اپنی مرضی کے موافق چلا دیں۔

مگر یہ سراسر نادانی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ دنیا عمل اور مسابقت کی دنیا ہے۔ یہاں ہمیں اول سے آخر تک سارا کام خود کرنا ہے۔ ہمیں دوسروں کا مقابلہ کرتے ہوئے زندگی کا ثبوت

دینا ہے۔ اس کے بعد ہی یہ ممکن ہے کہ اسباب کی اس دنیا میں ہم کو اپنی مطلوبہ جگہ مل سکے۔

موجودہ زمانہ کے مسلمانوں کو سب سے پہلے جو چیز جاننا چاہیے وہ یہ حقیقت ہے کہ وہ تاریخ کے آغاز میں ہیں، تاریخ کے اختتام میں نہیں ہیں۔ ہر آدمی جانتا ہے کہ اگر وہ جنوری 1985ء میں ہو تو دسمبر 1985 بار گھومے گی اس کے بعد ہی یہ ممکن ہے کہ ہمارا ایک سال پورا ہو اور ہم تکمیل سال کے مرحلہ میں پہنچ سکیں۔

یہ اس دنیا کی انتہائی معلوم حقیقت ہے۔ مگر اسی معلوم حقیقت کو مسلمان ملت کی تعمیر کے معاملہ میں بالکل بھول جاتے ہیں۔ وہ عملاً پہلے مہینہ میں ہوتے ہیں اور چاہتے ہیں کہ چھلانگ لگا کر آخری مہینہ میں جا پہنچیں۔ وہ بنیاد کی تعمیر نہیں کرتے اور چاہتے ہیں کہ وہ اپنے خیالی مکان کی بالائی چھت پر کھڑے ہوئے نظر آئیں۔ واقعہ کے اعتبار سے وہ اپنے سفر کے آغاز میں ہوتے ہیں۔ اور ایسے انتہائی الفاظ بولتے ہیں گویا کہ وہ درمیانی راستہ طے کئے بغیر اپنی آخری منزل پر پہنچ گئے ہیں۔

یاد رکھئے! ہمارا سب سے پہلا کام یہ ہے کہ ہم ایک بامقصد قوم تیار کریں۔ ہمیں قوم کے افراد کو وہ تعلیم دینا ہے جس سے وہ ماضی اور حال کو پہچانیں۔ ان کے اندر وہ شعور پیدا کرنا ہے کہ وہ اختلاف کے باوجود متحد ہونا جانیں۔ ان کے اندر وہ حوصلہ ابھارنا ہے کہ وہ شخصی مفاد اور وقتی جذبات سے اوپر اٹھ کر قربانی دے سکیں۔ یہ سارے کام جب قابل لحاظ حد تک ہو چکے ہوں گے اس کے بعد ہی کوئی ایسا اقدام کیا جا سکتا ہے جو فی الواقع ہمارے لیے کوئی نئی تاریخ پیدا کرنے والا ہو۔ اس سے پہلے اقدام کرنا صرف موت کے خندق میں چھلانگ لگانا ہے نہ کہ زندگی کے چمنستان میں داخل ہونا۔

۔نئی طاقت جاگ اٹھی۔

گیرارڈ (اٹلی) نے مغربی لاطینیوں کے لیے وہی کام کیا جو حنین ابن اسحٰق نے مشرق عربوں کے لیے کیا تھا۔ اس نے عربی زبان سے فلسفہ، ریاضی، طب اور علوم طبیعی کی بے شمار

کتابوں کا ترجمہ لاطینی زبان میں کرڈالا۔

گیرارڈ 1114ء میں کریمونا (اٹلی) میں پیدا ہوا۔ وہ عربی زبان بخوبی جانتا تھا۔ بطلیموس کی المجسطی (عربی) کی تلاش میں وہ طلیطلہ آیا۔ اس نے 1175ء میں اس کتاب کا ترجمہ لاطینی زبان میں کیا۔ وہ عربی کی کتابوں کا ترجمہ کرنے والوں میں نمایاں ترین شخص بن گیا۔ ایک مسیحی اور ایک یہودی عالم اس کام میں اس کے مددگار تھے۔ اس نے یونانی اور عربی علوم کے دروازے پہلی بار مغرب کے لیے کھول دیئے۔ اس کے بعد دوسرے بہت سے افراد پیدا ہوئے جنہوں نے اس معاملہ میں اس کی تقلید کی۔ ڈاکٹر میکس میر ہاف کے الفاظ میں وہ یورپی دنیا میں عربیت کا بانی تھا۔

علم طب میں گیرارڈ نے بقراط و جالینوس کی کتابوں، حنین کے تقریباً تمام ترجموں، الکندی کی تمام تصانیف، بوعلی سینا کی ضخیم ''قانون'' اور ابو القاسم زہراوی کی کتاب ''جراحت'' کا ترجمہ کردیا۔ طبیعات میں اس نے ارسطو کی بہت سی کتابوں کا عربی سے ترجمہ کیا، جن میں تجربات کا وہ رسالہ بھی شامل ہے جو ارسطو سے منسوب کیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ اس شعبہ علم میں الکندی، الفارابی، اسحاق اور ثابت وغیرہ کی کتابوں کو بھی لاطینی زبان میں منتقل کیا۔

گیرارڈ 1187ء میں بیمار پڑا۔ اس نے گمان کیا کہ اب اس کی موت قریب ہے۔ اگر میں مرگیا تو قیمتی عربی کتابوں کا ترجمہ مغربی زبان میں کون کرے گا۔ اس احساس نے اس کو تڑپا دیا۔ اس کے اندر نئی قوت عمل جاگ اٹھی۔ بیماری کے باوجود اس نے ان بقیہ عربی کتابوں کا ترجمہ شروع کردیا، جن کو اس نے اپنے پاس جمع کیا تھا۔ کہا جاتا ہے کہ اپنی موت سے پہلے صرف ایک مہینے کے اندر اس نے تقریباً اسی کتابوں کے ترجمے پورے کر لئے۔

عمل کا تعلق حقیقتاً جذبے سے ہے نہ کہ صحت اور طاقت سے۔ اگر آدمی کے اندر کسی کام کی آگ بھڑک اٹھے تو اس کام کو وہ ہر حال میں کرڈالتا ہے، خواہ وہ بستر مرگ پر ہو۔ خواہ اس کے ظاہری حالات کسی طرح اس کی اجازت نہ دیتے ہوں۔

بے فائدہ مصروفیات

سالزنیٹسین (Aleander Solzhenitsyn)ایک روسی ناول نگار ہے۔ اس کو روسی عوام کے دکھوں کا احساس ہوا اوران کو اس نے اپنی کہانیوں میں تمثیلی روپ میں ظاہر کرنا شروع کیا۔ اس کے نتیجہ میں وہ روس کی اشتراکی حکومت کی نظر میں ناپسندیدہ شخص بن گیا۔ چنانچہ اس نے اپنا وطن چھوڑ کر امریکہ میں پناہ لے لی۔ وہ امریکہ کی ایک بستی (Vermont)میں خاموشی کی زندگی گزارنے لگا، اور اپنے خیالات کتابوں کی صورت میں مرتب کرنے میں مصروف ہوگیا۔

مئی 1982ء میں سالزنیٹسین کو امریکی حکومت کا ایک دعوت نامہ ملا۔ اس کے اعزاز میں واشنگٹن کے وہائٹ ہاؤس میں ایک سرکاری تقریب کا اہتمام کیا گیا تھا، جس میں دوسرے معزز لوگوں کے علاوہ خود صدر امریکہ بھی شریک ہوئے۔ نیز اس دوران میں امریکی صدر ریگن اور سالزنیٹسین کے درمیان 15 منٹ کی ایک خصوصی ملاقات بھی شامل تھی۔

سالزنیٹسین نے صدر امریکہ کے نام 3 مئی 1982ء کو ایک جوابی خط لکھا جس کے ذریعہ تقریب میں شرکت سے قطعی معذوری ظاہر کی۔ اس نے لکھا کہ زندگی کے جو مختصر لمحات میرے پاس رہ گئے ہیں وہ مجھے اس بات کی اجازت نہیں دیتے کہ میں رسمی ملاقاتوں میں اپنا وقت صرف کروں۔

> The Life span at my disposal does not leave any time forsymbolic encounters

سالزنیٹسین کے سامنے ایک محدود مقصد تھا۔ یعنی روسی عوام کی دکھ بھری زندگی کو ناول کے انداز میں پیش کرنا۔ اس مقصد نے اس کے اوقات پر اتنا قبضہ کرلیا کہ اس کے لیے اس کے سوا چارہ نہ رہا کہ وہ امریکہ کے دعوت نامہ کو رد کردے۔

آدمی کے سامنے اگر کوئی مقصد ہو تو اس کا یہی حال ہوتا ہے، مگر جب آدمی کی زندگی مقصد سے خالی ہوجائے تو اس کی نظر میں اپنے وقت کی کوئی قیمت نہیں رہتی۔ وہ اپنا اندازہ خود اپنی رائے سے کرنے کے بجائے دوسروں کی رائے سے کرنے لگتا ہے۔ وہ رسمی جلسوں اور

تقریبات میں رونق کا سامان بنتا رہتا ہے۔ وہ اپنے لیے جینے کے بجائے دوسروں کے لیے جینے لگتا ہے۔ یہاں تک کہ اس کی عمر پوری ہو جاتی ہے۔ بظاہر مصروفیتوں سے بھری ہوئی ایک زندگی اس طرح اپنے انجام کو پہنچ جاتی ہے کہ اس کے پاس ایک خالی زندگی کے سوا اور کوئی سرمایہ نہیں ہوتا۔

کچھ اور کرنا ہے

اٹھارویں صدی میں جنگ انگریزوں کی سرفروشی نے ہندوستان کو برطانیہ کی نو آبادی بنایا ان میں لارڈ رابرٹ کلائیو (1774-1725ء) کا نام سرفہرست ہے۔ 1743ء میں جب کہ اس کی عمر 18 سال تھی وہ ایسٹ انڈیا کمپنی کے ایک کلرک کی حیثیت سے مدراس آیا۔ اس وقت اس کی تنخواہ صرف پانچ پونڈ سالانہ تھی۔ یہ رقم اس کے خرچ کے لیے بہت ناکافی تھی۔ چنانچہ وہ قرضوں کے بوجھ کے نیچے دبا رہتا اور مایوسانہ جھنجلاہٹ کے تحت اپنے ساتھیوں اور افسروں سے لڑتا جھگڑتا رہتا۔

اس کے بعد ایک حادثہ ہوا جس نے اس کی زندگی کے رخ کو بدل دیا۔ اس نے اپنی زندگی کو ختم کرنے کے لیے ایک روز بھرا ہوا پستول لیا اور اپنے سر کے اوپر رکھ کر اس کی لبلبی دبا دی۔ مگر اس کو سخت حیرت ہوئی جب اس نے دیکھا کہ اس کا پستول نہیں چلا ہے۔ اس نے پستول کھول کر دیکھا تو وہ گولیوں سے بھرا ہوا تھا۔ اپنے ارادہ کی حد تک اپنے آپ کو ہلاک کر لینے کے باوجود بدستور زندہ حالت میں موجود تھا۔

یہ بڑا عجیب واقعہ تھا۔ رابرٹ کلائیو اس کو دیکھ کر چلا اٹھا: خدا نے یقیناً تم کو کسی اہم کام کے لیے محفوظ رکھا ہے۔ اب اس نے کلرکی چھوڑ دی اور انگریزی فوج میں بھرتی ہو گیا۔ اس زمانے میں انگریز اور فرانسیسی دونوں بیک وقت ہندوستان میں قدم جمانے کی کوشش کر رہے تھے۔ اس سلسلے میں دونوں کے درمیان جنگ چھڑ گئی۔ اس جنگ میں رابرٹ کلائیو نے غیر معمولی صلاحیت اور بہادری کا ثبوت دیا۔ اس کے بعد اس نے ترقی کی اور اس کو انگریزی فوج میں کمانڈر انچیف کی حیثیت حاصل ہو گئی۔ جس کلائیو نے مایوس ہو کر خود اپنے ہاتھ سے

اپنے اوپر پستول چلا لیا تھا، اسی کو اس کے بعد یہ مقام ملا کہ برطانیہ کی تاریخ اس کو ہندستان کے اولین فاتح کی حیثیت سے لکھا گیا۔

ہم میں سے ہر شخص کے ساتھ یہ واقعہ پیش آتا ہے کہ وہ کسی شدید خطرہ میں پڑنے کے باوجود معجزاتی طور پر اس سے بچ جاتا ہے۔ تاہم بہت کم لوگ ہیں جو رابرٹ کلائیو کی طرح اس سے سبق لیتے ہوں۔ جو اس طرح کے واقعات میں قدرت کا یہ اشارہ پڑھ لیتے ہوں کہ...... ابھی تمہارا وقت نہیں آیا، ابھی دنیا میں تم کو اپنے حصہ کا کام کرنا باقی ہے۔

ہر آدمی کو دنیا میں کام کرنے کی ایک مدت اور کچھ مواقع دیئے گئے ہیں۔ یہ مدت اور مواقع اس سے اس وقت تک نہیں چھنتے جب تک خدا کا لکھا پورا نہ ہو جائے۔ اگر رات کے بعد خدا آپ کے اوپر صبح طلوع کرے تو سمجھ لیجئے کہ خدا کے نزدیک ابھی آپ کے عمل کے کچھ دن باقی ہیں۔ اگر آپ حادثات کی اس دنیا میں اپنی زندگی کو بچانے میں کامیاب ہیں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ خدا کے منصوبہ کے مطابق آپ کو کچھ اور کرنا ہے جو ابھی آپ نے نہیں کیا۔

❋❋❋

باب نمبر 2

راز حیات

قدرت کا سبق

شہد کا سبق

شہد کی مکھیاں پھولوں کا جو رس جمع کرتی ہیں وہ سب کا سب شہد نہیں ہوتا۔ اس کا صرف ایک تہائی حصہ شہد بنتا ہے۔ شہد کی مکھیوں کو ایک پونڈ شہد کے لیے 20 لاکھ پھولوں کا رس حاصل کرنا پڑتا ہے۔ اس کے لیے مکھیاں تقریباً 30 لاکھ اڑانیں کرتی ہیں اور اس دوران میں وہ مجموعی طور پر 50 ہزار میل تک کی مسافت طے کرتی ہیں۔ رس جب مطلوبہ مقدار میں جمع ہو جاتا ہے تو اس کے بعد شہد سازی کا عمل شروع ہوتا ہے۔

شہد اپنے ابدائی مرحلہ میں پانی کی طرح رقیق ہوتا ہے۔ شہد تیار کرنے والی مکھیاں اپنے پروں کو پنکھے کی طرح استعمال کر کے فاضل پانی کو بھاپ کی مانند اڑا دیتی ہیں۔ جب یہ پانی اڑ جاتا ہے تو اس کے بعد ایک میٹھا سیال باقی رہ جاتا ہے جس کو مکھیاں چوس لیتی ہیں۔ مکھیوں کے منہ میں ایسے غدود ہوتے ہیں جو اپنے عمل سے اس میٹھے سیال مادہ کو شہد میں تبدیل کر دیتے ہیں۔ اب مکھیاں اس تیار شہد کو چھتے کے مخصوص طور پر بنے ہوئے سوراخوں میں بھر دیتی ہیں۔ یہ سوراخ دوسری مکھیاں موم کے ذریعے حد درجہ کاریگری کے ساتھ بناتی ہیں۔ مکھیاں شہد کو اس سوراخوں میں بھر کر اس کو "ڈبہ بند" غذا کی طرح اہتمام کے ساتھ محفوظ کر دیتی ہیں تاکہ آئندہ وہ انسان کے کام آسکے۔

اس طرح کے بے شمار اہتمام ہیں جو شہد کی تیاری میں کیے جاتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ ایسا کر سکتا تھا کہ طلسماتی طور پر اچانک شہد پیدا کر دے یا پانی کی طرح شہد کا چشمہ بہا دے۔ مگر اس نے ایسا نہیں کیا۔ اللہ تعالیٰ ہر قسم کی قدرت کے باوجود شہد کو اسباب کے ایک حد درجہ کامل نظام کے تحت تیار کرتا ہے، تاکہ انسان کو سبق ہو۔ وہ جانے کہ خدا نے دنیا کا نظام کس ڈھنگ پر بنایا ہے اور کن قوانین و آداب کی پیروی کر کے خدا کی اس دنیا میں کوئی شخص کامیاب ہو سکتا ہے۔

شہد کی مکھی جس طرح عمل کرتی ہے اس کو ایک لفظ میں، منصوبہ بند عمل کہہ سکتے ہیں۔ یہی اصول انسان کے لیے بھی ہے۔ انسان بھی صرف اس وقت کوئی بامعنی کامیابی حاصل کر سکتا ہے

جب کہ وہ منصوبہ بند عمل کے ذریعہ اپنے مقصد تک پہنچنے کی کوشش کرے۔ منظم اور منصوبہ بند عمل ہی اس دنیا میں کامیابی حاصل کرنے کا واحد یقینی طریقہ ہے، شہد کی مکھی کے لیے بھی اور انسان کے لیے بھی۔

امکان کبھی ختم نہیں ہوتا

مغرب کی طرف پھیلی ہوئی پہاڑیوں کے اوپر سورج ڈوب رہا تھا۔ آفتابی گولے کا آدھا حصہ پاڑ کی چوٹی کے نیچے جاچکا تھا اور آدھا حصہ اوپر دکھائی دیتا تھا۔ تھوڑی دیر کے بعد پورا سورج ابھری ہوئی پہاڑیوں کے پیچھے ڈوب گیا۔

اب چاروں طرف اندھیرا چھانے لگا۔ سورج دھیرے دھیرے اپنا اجالا سمیٹتا جا رہا تھا۔ بظاہر ایسا معلوم ہوتا تھا کہ سارا ماحول گہری تاریکی میں ڈوب جائے گا، مگر عین اس وقت جب کہ یہ عمل ہو رہا تھا، آسمان پر دوسری طرف ایک اور روشنی ظاہر ہونا شروع ہوئی۔ یہ بارہویں کا چاند تھا جو سورج کے چھپنے کے بعد اس کی مخالف سمت سے چمکنے لگا۔ اور کچھ دیر کے بعد پوری طرح روشن ہو گیا۔ سورج کی روشنی کے جانے پر زیادہ وقت نہیں گزرا تھا کہ ایک نئی روشنی نے ماحول پر قبضہ کر لیا۔

"یہ قدرت کا اشارہ ہے" میں نے اپنے دل میں سوچا کہ "ایک امکان جب ختم ہوتا ہے تو اسی وقت دوسرے امکان کا آغاز ہو جاتا ہے۔ سورج غروب ہوا تو دنیا نے چاند سے اپنی بزم روشن کر لی۔"

اسی طرح افراد اور قوموں کے لیے بھی ابھرنے کے امکانات کبھی ختم نہیں ہوتے۔ زمانہ اگر ایک بار کسی کو گرادے تو رب کائنات کی اس دنیا میں اس کے لیے مایوس ہونے کا کوئی سوال نہیں۔ وہ نئے مواقع کو استعمال کر کے دوبارہ اپنے ابھرنے کا سامان کر سکتا ہے ضرورت صرف یہ ہے کہ آدمی دانش مندی کا ثبوت دے اور مسلسل جدوجہد سے کبھی نہ اکتائے۔

یہ دنیا خدا نے عجیب امکانات کے ساتھ بنائی ہے۔ یہاں مادہ فنا ہوتا ہے تو وہ توانائی بن

جاتا ہے۔ تاریکی آئی ہے تو اس کے بطن سے ایک نئی روشنی برآمد ہوتی ہے۔ ایک مکان گرتا ہے تو وہ دوسرے مکان کی تعمیر کے لیے زمین خالی کر دیتا ہے۔ یہی معاملہ انسانی زندگی کے واقعات کا ہے۔ یہاں ہر ناکامی کے اندر ایک نئی کامیابی کا امکان ابھر آتا ہے۔ دو قوموں کے مقابلہ میں ایک قوم آگے بڑھ جائے اور دوسری قوم پیچھے رہ جائے تو بات یہیں ختم نہیں ہو جاتی۔ اس کے بعد ایک اور عمل شروع ہوتا ہے۔ بڑھی ہوئی قوم کے اندر عیش پرستی اور سہولت پسندی آجاتی ہے۔ دوسری طرف پچھڑی ہوئی قوم میں محنت اور جدوجہد کا نیا جذبہ جاگ اٹھتا ہے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ خدا کی اس دنیا میں کسی کے لیے پست ہمت یا مایوس ہونے کا سوال نہیں۔ حالات خواہ بظاہر کتنے ہی ناموافق دکھائی دیتے ہوں۔ اس کے آس پاس آدمی کے لیے ایک نئی کامیابی کا امکان موجود ہوگا۔ آدمی کو چاہیے کہ اس نئے امکان کو جانے اور استعمال کر کے اپنی کھوئی بازی کو دوبارہ جیت لے۔

قدرت کا سبق

ایک شخص نے اپنا ایک تجربہ لکھا ہے کہ ایک ماہی گیر نے ایک بار مجھے بتایا کہ کیکڑے کی ٹوکری پر کسی کو ڈھکن لگانے کی ضرورت نہیں۔ اگر اس میں کوئی کیکڑا ٹوکری کے کنارے سے نکلنا چاہتا ہے تو دوسرے وہاں پہنچتے ہیں اور اس کو پیچھے کی طرف کھینچ لیتے ہیں:

A firherman once told me that one doesn,t need a cover for a crab basket. if one of the crab starts climbing up the side of the basket, the other will reach. up and pull it back down. charles Allen in The Miracle of Love.

"کیکڑے کی یہ فطرت یقیناً خدا نے بنائی ہے۔ دوسرے لفظوں میں کیکڑے کا طریقہ ایک خدائی طریقہ ہے۔ کیکڑے کی مثال سے خدا انسانوں کو بتا رہا ہے کہ انہیں اپنی اجتماعی زندگی کو کس طرح چلانا چاہیے۔"

اجتماعی زندگی میں اتحاد کی بے حد اہمیت ہے۔ اور اتحاد قائم کرنے کی بہترین تدبیر وہی ہے جو کیکڑے کی دنیا میں خدا نے قائم کر رکھی ہے۔ کسی انسانی مجموعے کے افراد کو اتنا باشعور ہونا چاہیے کہ اگر ان میں سے کوئی شخص ذہنی انحراف کا شکار ہو اور اپنے مجموعے سے جدا ہونا چاہیے تو دوسرے لوگ اس کو پکڑ کر دوبارہ اندر کی طرف کھینچ لیں۔ ''ٹوکری'' کے افراد اپنے کسی شخص کو ٹوکری سے باہر نہ جانے دیں۔

اسلامی تاریخ میں اس کی ایک شاندار مثال حضرت سعد بن عبادہ انصاری رضی اللہ عنہ کی ہے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی وفات کے بعد خلافت کے مسئلہ پر ان کے اندر انحراف پیدا ہوا۔ بیشتر صحابہ رضی اللہ عنہم اس پر متفق تھے کہ قبیلہ قریش کے کسی شخص کو خلیفہ بنایا جائے، مگر سعد بن عبادہ رضی اللہ عنہ کے ذہن میں آیا کہ خلیفہ انصار کا کوئی شخص ہو یا پھر دو خلیفہ بنائے جائیں، ایک مہاجرین میں سے اور دوسرا انصار میں سے۔ مگر تاریخ بتاتی ہے کہ سعد بن عبادہ رضی اللہ عنہ کے قبیلہ کے تمام لوگ اپنے سردار کی راہ میں رکاوٹ بن گئے۔ انہوں نے سعد بن عبادہ رضی اللہ عنہ کو کھینچ کر دوبارہ ''ٹوکری'' میں ڈال لیا۔ اور ان کو اس سے باہر جانے نہیں دیا۔

سنبھل کر چلیے

چھوٹے جانوروں کو ندی پار کرنا ہو تو وہ پانی میں تیزی سے چل کر نکل جاتے ہیں، مگر ہاتھی جب کسی ندی کو پار کرتا ہے تو وہ تیزی سے چلنے کے بجائے ہر قدم پر رک رک کر چلتا ہے، وہ قدم نہایت احتیاط سے رکھتا ہوا آگے بڑھتا ہے۔ اس فرق کی وجہ یہ ہے کہ چھوٹے جانوروں کے لیے کوئی خطرہ نہیں۔ پانی کے نیچے مٹی نرم ہو یا سخت، ان کا ہلکا پھلکا جسم بآسانی اس سے گزر جاتا ہے۔ مگر ہاتھی غیر معمولی طور پر بڑا جانور ہے۔ بھاری جسم کی وجہ سے اس کے لیے یہ خطرہ ہے کہ نیچے کی مٹی اگر نرم ہو اور اس کا پاؤں اس میں دھنس جائے تو اس کے لیے اس سے نکلنا سخت مشکل ہو جائے گا۔ یہی وجہ ہے کہ ہاتھی جب تک یہ نہ دیکھ لے کہ نیچے سطح مضبوط ہے وہ قدم آگے نہیں بڑھاتا۔ ہر بار جب وہ قدم رکھتا ہے تو اس پر اپنا پورا بوجھ نہیں ڈالتا۔ وہ ہلکا قدم رکھ کر پہلے اس کی نرمی اور سختی کو آزماتا ہے۔ اور جب اندازہ کر لیتا ہے

کہ زمین سخت ہے اسی وقت اس پر اپنا پورا بوجھ رکھ کر آگے بڑھتا ہے۔

یہ طریقہ ہاتھی کو کس نے سکھایا۔ جواب یہ ہے کہ خدا نے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ہاتھی کے اس طریق عمل کو خدائی تصدیق حاصل ہے۔ گویا زندگی کے لیے خدا کا بتایا ہوا سبق یہ ہے کہ جب راستہ میں کسی خطرہ کا اندیشہ ہو تو اس طرح نہ چلا جائے جس طرح بے خطر راستہ پر چلا جاتا ہے بلکہ ہر قدم سنبھل سنبھل کر رکھا جائے۔ ''زمین'' کی قوت کا اندازہ کرتے ہوئے آگے بڑھا جائے۔

انسان کو خدا نے ہاتھی سے زیادہ عقل دی ہے۔ جہاں بارود کے ذخیرے ہوں۔ وہاں آدمی دیا سلائی نہیں جلاتا۔ جس ٹرین میں پٹرول کے ڈبے لگے ہوئے ہوں۔ اس کا ڈرائیو بے احتیاطی کے ساتھ اس کی شنٹنگ نہیں کرتا۔ مگر اسی اصول کو اکثر لوگ سماجی زندگی میں بھول جاتے ہیں۔ ہر سماج میں طرح طرح کے انسان ہوتے ہیں اور وہ طرح طرح کے حالات پیدا کیے رہتے ہیں۔ سماج میں کہیں ''دلدل'' ہوتا ہے اور کہیں ''پٹرول'' کہیں ''کانٹا'' ہوتا ہے اور کہیں ''گڑھا'' عقل مند وہ ہے جو اس قسم کے سماجی مواقع سے بچ کر نکل جائے نہ کہ ان سے الجھ کر اپنا راستہ کھوٹا کرے۔

جس آدمی کے سامنے کوئی مقصد ہو وہ راستہ کی ناخوش گواریوں سے کبھی نہیں الجھے گا، کیونکہ وہ جانتا ہے کہ ان سے الجھنا اپنے آپ کو اپنے مقصد سے دور کر لینا ہے۔ بامقصد آدمی کی توجہ آگے کی طرف ہوتی ہے نہ کہ دائیں بائیں کی طرف۔ وہ مستقل نتائج پر نظر رکھتا ہے نہ کہ وقتی کارروائیوں پر۔ وہ حقیقت کی نسبت سے چیزوں کو دیکھتا ہے نہ کہ ذاتی خواہشات کی نسبت سے۔

۔قدرت کی مثال۔

شکاریات کے ایک ماہر نے لکھا ہے۔[1] کہ شیر اکثر اس وقت مردم خور بن جاتے ہیں جب کہ وہ اتنے بوڑھے ہو جائیں کہ وحشی جانوروں کو نہ پکڑ سکیں، مگر دس میں سے 9 مردم خور شیر وہ ہیں جن کو غلط شکاری زخمی کر دیتے ہیں:

[1] ٹائمز آف انڈیا 21 مئی 1984ء۔

The big cats turn into man-eaters often when they are too old to hunt and trap wild animals. But nine times out of they do so because a poavher has wounded them.

''شیر اپنی فطرت کے اعتبار سے مردم خور نہیں، مگر وہ تمام جانوروں میں سب سے زیادہ ''دشمن خور'' ہے۔ شیر جس کو اپنا دشمن سمجھ لے اس کو وہ کسی حال میں نہیں بخشتا۔ عام حالات میں شیر کسی انسان کو دیکھتا ہے تو وہ کترا کر نکل جاتا ہے، لیکن ایسے شکاری جن کے پاس اچھے ہتھیار نہ ہوں اور اناڑی پن کے ساتھ شیر پر فائر کریں، وہ اکثر اس کو مار نہیں پاتے بلکہ زخمی کر کے چھوڑ دیتے ہیں۔''

یہی وہ شیر ہیں جو مردم خور بن جاتے ہیں۔ وہ ''انسان'' کو اپنا دشمن سمجھ لیتے ہیں اور جب بھی انسانی صورت میں کسی شخص کو دیکھ لیتے ہیں تو اس کو ختم کیے بغیر نہیں رہتے۔

یہ زندگی کا ایک قانون ہے۔ وہ جس طرح شیر اور انسان کے لیے درست ہے، اسی طرح وہ انسان اور قوم کے لیے بھی درست ہے۔ ایک انسان کا معاملہ ہو یا ایک قوم کا، دونوں حالتوں میں دنیا کا اصول یہی ہے۔ جس دشمن کو آپ ہلاک نہیں کر سکتے اس کو زخمی بھی نہ کیجئے۔ کیونکہ زخمی دشمن آپ کے لیے پہلے سے بھی زیادہ بڑا دشمن ہوتا ہے۔

ایک شخص آپ کا دشمن ہو اور آپ کافی تیاری کے بغیر اس پر وار کر دیں تو یہ اپنی قبر خود اپنے ہاتھ سے کھودنا ہے۔ اس قسم کے اقدام کے پیچھے بے صبری کے سوا اور کچھ نہیں ہوتا۔ جن لوگوں کے اندر صلاحیت نہیں کہ وہ سوچ سمجھ کر منصوبہ بنائیں اور خاموش جدوجہد کے ذریعہ اپنے آپ کو مضبوط اقدام کے قابل بنائیں وہی وہ لوگ ہیں جو دشمن پر سطحی وار کر کے دشمن کو اور زیادہ اپنا دشمن بنا لیتے ہیں اور بعد میں شکایت اور احتجاج کا دفتر کھول دیتے ہیں، حالانکہ اس دنیا میں نہ جھوٹے اقدام کی کوئی قیمت ہے اور نہ جھوٹی شکایتوں کی۔

زندگی کی قوت

گھر کے آنگن میں ایک بیل اُگی ہوئی تھی۔ مکان کی مرمت ہوئی تو وہ ملبہ کے نیچے دب

گئی۔ آنگن کی صفائی کراتے ہوئے مالک مکان نے بیل کو کٹوا دیا۔ دور تک کھود کر اس کی جڑیں بھی نکلوا دی گئیں۔ اس کے بعد پورے صحن میں اینٹ بچھا کر سیمنٹ سے پختہ کر دیا۔

کچھ عرصہ بعد بیل کی سابق جگہ کے پاس ایک نیا واقعہ رونما ہوا۔ پختہ اینٹیں ایک مقام پر ابھر آئیں۔ ایسا معلوم ہوتا تھا جیسے کسی نے دھکا دے کر انہیں اٹھا دیا ہے۔ کسی نے کہا کہ یہ چوہوں کی کارروائی ہے۔ کسی نے کوئی اور قیاس قائم کرنے کی کوشش کی۔ آخر کار اینٹیں ہٹائی گئیں تو معلوم ہوا کہ بیل کا پودا اس کے نیچے مڑی ہوئی شکل میں موجود ہے۔ بیل کی کچھ جڑیں زمین کے نیچے رہ گئی تھیں۔ وہ بڑھ کر اینٹ تک پہنچیں اور اب اوپر آنے کے لیے زور کر رہی تھیں۔

یہ پتیاں اور انکھوے جن کو ہاتھ سے مسلا جائے تو وہ آٹے کی طرح پس اٹھیں، ان کے اندر اتنی طاقت ہے کہ اینٹ کے فرش کو توڑ کر اوپر آ جائیں۔" مالک مکان نے کہا: "میں ان کی راہ میں حائل نہیں ہونا چاہتا۔ اگر یہ بیل مجھ سے دوبارہ زندگی کا حق مانگ رہی ہے تو میں اس کو زندگی کا حق دوں گا۔" چنانچہ انہوں نے چند اینٹیں نکلوا کر اس کے لیے جگہ بنا دی۔ ایک سال بعد ٹھیک اسی مقام پر تقریباً پندرہ فٹ اونچی بیل کھڑی ہوئی تھی جہاں اس کو ختم کر کے اس کے اوپر پختہ اینٹیں جوڑ دی گئی تھیں۔

پہاڑ اپنی ساری وسعت اور عظمت کے باوجود یہ طاقت نہیں رکھتا کہ کسی پتھر کے ٹکڑے کو ادھر سے ادھر کھسکا دے۔ مگر درخت کے ننھے پودے میں اتنا زور ہے کہ وہ پتھر کے فرش کو دھکیل کر باہر آ جاتا ہے۔ یہ طاقت اس کے اندر کہاں سے آئی۔ اس کا سرچشمہ عالم فطرت کا وہ پر اسرار مظہر ہے، جس کو زندگی کہا جاتا ہے۔ زندگی اس کائنات کا حیرت انگیز واقعہ ہے۔ زندگی ایک ایسی طاقت ہے جس کو کوئی دبا نہیں سکتا۔ اس کو کوئی ختم نہیں کر سکتا۔ اس کو پھیلنے اور بڑھنے کے حق سے کوئی محروم نہیں کر سکتا۔

زندگی ایک ایسی قوت ہے جو اس دنیا میں اپنا حق وصول کر کے رہتی ہے۔ جب زندگی کی جڑیں تک کھود دی جاتی ہیں، اس وقت بھی وہ کہیں نہ کہیں اپنا وجود رکھتی ہے اور موقع پاتے ہی دوبارہ ظاہر ہو جاتی ہے۔ جب ظاہر طور پر دیکھنے والے یقین کر لیتے ہیں کہ اس

کا خاتمہ کیا جا چکا ہے۔ اس وقت بھی وہ عین اس مقام سے اپنا سر نکال لیتی ہے، جہاں اسے توڑا اور مسلا گیا تھا۔

۔درخت۔

درخت کا ایک تنا ہوتا ہے اور دوسرا حصہ اس کی جڑیں۔ کہا جاتا ہے کہ درخت کا جتنا حصہ اوپر ہوتا ہے تقریباً اتنا ہی حصہ زمین کے نیچے جڑ کی صورت میں پھیلا ہوا ہوتا ہے۔ درخت اپنے وجود کے نصف حصہ کو سرسبز و شاداب حقیقت کے طور پر اس وقت کھڑا کر پاتا ہے جب کہ وہ اپنے وجود کے بقیہ نصف حصہ کو زمین کے نیچے دفن کرنے کے لیے تیار ہو جائے۔ درخت کا یہ نمونہ انسانی زندگی کے لیے اللہ تعالیٰ کا سبق ہے۔ اس سے معلوم ہوتا ہے کہ زندگی کی تعمیر اور استحکام کے لیے لوگوں کو کیا کرنا چاہیے۔ ایک مغربی مفکر نے لکھا ہے:

Root downward-fruit upward. That is the divine protocol. The rose comes to perfect combination of colour, line and aroma atop atall stem. Its perfection is achieved however, because first a root went down into the homeny matrix of the common earth. Those who till the soil or garden understand the analogy. Our intersests have so centered on gathering the fruit that it has been easy to forget the cultivation of the root. We cannot really prosper and have plenty, without first rooting in a life of sharing. The horn of plenty does not stay full unless first there is rooting in sharing.

''جڑ نیچے کی طرف، پھل اوپر کی طرف، یہ خدا کا اصول ہے۔ گلاب کا پھول رنگ اور خوشبو کا ایک معیاری مجموعہ ہے جو ایک تنا کے اوپر ظاہر ہوتا ہے۔ مگر اس کا معیار اس طرح حاصل ہوتا ہے کہ پہلے ایک جڑ نیچے مٹی کے اندر گئی۔ وہ لوگ جو زمین میں کھیتی کرتے ہیں یا باغ لگاتے ہیں وہ اس اصول کو جانتے ہیں، مگر ہم کو پھل حاصل کرنے سے اتنی زیادہ دلچسپی ہے کہ ہم جڑ جمانے کی بات آسانی سے بھول جاتے ہیں۔ ہم حقیقتاً ترقی اور خوشحالی حاصل نہیں کر سکتے، جب تک ہم

مشترک زندگی میں اپنی جڑیں داخل نہ کریں۔مکمل خوش حالی مشترک زندگی میں جڑیں قائم کیے بغیر ممکن نہیں۔''

درخت زمین کے اوپر کھڑا ہوتا ہے،مگر وہ زمین کے اندر اپنی جڑیں جماتا ہے۔ وہ نیچے سے اوپر کی طرف بڑھتا ہے نہ کہ اوپر سے نیچے کی طرف۔ درخت گویا قدرت کا معلم ہے جو انسان کو یہ سبق دے رہا ہے کہ اس دنیا میں داخلی استحکام کے بغیر خارجی ترقی ممکن نہیں۔

پانے سے پہلے

انگریزی کا مقولہ ہے کہ ہم دیتے ہیں تب ہی ہم پاتے ہیں:

In givining that we recive

دنیا کے بنانے والے نے دینا کا یہ قانون مقرر کیا ہے کہ یہاں جو دیتا ہے وہی پاتا ہے۔ جس کے پاس دینے کے لیے کچھ نہ ہو اس کے لیے پانا بھی اس دنیا میں مقدر نہیں۔

ہمارے چاروں طرف کی دنیا میں اللہ پاک نے اس اصول کو انتہائی کامل شکل میں قائم کر رکھا ہے۔یاں ہر چیز کو اگرچہ اپنے وجود کو قائم کرنے کے لیے دوسروں سے کچھ لینا پڑتا ہے، مگر ہر چیز کا یہ حال ہے کہ وہ جتنا لیتی ہے اس سے زیادہ دینے کی کوشش کرتی ہے۔

درخت لیجئے۔ درخت زمین سے پانی اور معدنیات لیتا ہے۔ وہ ہوا سے نائٹروجن لیتا ہے۔ وہ سورج سے حرات لیتا ہے اور اس طرح پوری کائنات سے اپنی غذا لیتے ہوئے اپنے وجود کو کمال کے درجہ تک پہنچاتا ہے اور اس طرح پوری کائنات سے اپنی غذا لیتے ہوئے اپنے وجود کو کمال کے درجہ تک پہنچاتا ہے،مگر اس کے بعد وہ کیا کرتا ہے۔ اس کے بعد اس کا پورا وجود دوسروں کے لیے وقف ہو جاتا ہے۔ وہ دوسروں کو سایہ دیتا ہے۔ وہ دوسروں کو لکڑی دیتا ہے۔ وہ دوسروں کو پھول اور پھل دیتا ہے۔ وہ ساری عمر اسی طرح اپنے آپ کو دوسروں کے لیے وقف رکھتا ہے۔ یہاں تک کہ ختم ہو جاتا ہے۔

یہی حال کائنات کی ہر چیز کا ہے۔ ہر چیز دوسروں کو دینے اور دوسروں کو نفع پہنچانے میں مصروف ہے۔سورج، پہاڑ، ہوا، ہر چیز دوسروں کو نفع پہنچانے میں لگی ہوئی وہ ہمیں۔ کائنات

کا دین نفع بخشی ہے، نہ کہ حقوق طلبی۔

اس دنیا میں صرف ایک ہی مخلوق ہے جو دینے کے بجائے لینا چاہتی ہے، اور وہ انسان ہے۔ انسان یک طرفہ طور پر دوسروں کو لوٹتا ہے، وہ دوسروں کو دیئے بغیر دوسروں سے لینا چاہتا ہے۔ وہ نفع بخش بنے بغیر نفع خور بننا چاہتا ہے۔

انسان کی یہ روش خدا کی اسکیم کے خلاف ہے، وہ کائنات کے عام مزاج سے ہٹی ہوئی ہے۔ یہ تضاد ثابت کرتا ہے کہ ایسے لوگوں کے لیے موجودہ دنیا میں کامیابی مقدر نہیں۔ موجودہ دنیا میں کامیابی صرف ان لوگوں کو مل سکتی ہے جو وسیع تر کائنات سے اپنے آپ کو ہم آہنگ کریں۔ جو دینے والی دنیا میں خود بھی دینے والے بن کر رہیں، نہ کہ دینے والی دنیا میں صرف لینے والے۔

قدرت کا نظام

اگر آپ اپنا کمرہ بند کر کے باہر چلے جائیں اور چند ماہ کے بعد واپس آ کر اسے کھولیں تو ہر طرف اتنی گرد پڑی ہو گی کہ جب تک آپ اسے صاف نہ کر لیں آپ اس کمرہ میں بیٹھنا پسند نہ کریں گے۔ تیز ہوا کے ساتھ جب گرد اٹھتی ہے تو آدمی سخت پریشان ہوتا ہے اور چاہتا ہے کہ کب یہ گرد کی آفت اس سے دور ہو جائے۔

لیکن گرد کیا ہے۔ یہ زمین کی اوپری سطح کی وہ زرخیز مٹی ہے جس سے ہر قسم کی سبزیاں، پھل اور غلے پیدا ہوتے ہیں۔ اگر زمین کی سطح پر یہ مٹی نہ ہو تو زمین پر زندگی گزارنا آدمی کے لیے ناممکن ہو جائے۔

پھر یہی گرد ہے جو فضا میں کثافت پیدا کرتی ہے جس کی وجہ سے پانی کے بخارات بادل کی صورت اختیار کرتے ہیں اور بوند بوند کر کے زمین پر برستے ہیں۔ زمین کی اوپری فضا میں گرد نہ ہو تو بارش کا عمل ختم ہو جائے۔

سورج نکلنے اور ڈوبنے کے وقت جو رنگین شفق آسمان کے کناروں پر دکھائی دیتی ہے وہ بھی فضا میں اسی گرد کی موجودگی کی وجہ سے ہے۔ گرد ہمارے لیے ایک مفید مادہ بھی ہے اور ہماری

دنیا کو خوش منظر بنانے کا ذریعہ بھی۔

یہ ایک سادہ سی مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ دنیا کی زندگی میں کس طرح اللہ پاک نے ناخوش گوار چیزوں کے ساتھ خوش گوار چیزیں رکھ دی ہیں۔ جس طرح پھول کے ساتھ کانٹا ہوتا ہے اسی طرح زندگی میں پسندیدہ چیزوں کے ساتھ ناپسندیدہ چیزوں کا جوڑا بھی لگا ہوا ہے۔

اب جب تک خود قدرت نے پھول اور کانٹے کو ایک ساتھ پیدا کیا ہے تو ہمارے لیے اس کے سوا چارہ نہیں کہ ہم اس کے ساتھ نباہ کی صورت پیدا کریں۔ موجودہ دنیا میں اس کے سوا کچھ اور ہونا ممکن نہیں۔

دوسروں کی شکایت کرنا صرف اپنے وقت کو ضائع کرنا ہے۔ یہ دنیا اس ڈھنگ پر بنائی گئی ہے کہ یہاں لازماً شکایت کے مواقع آئیں گے۔ عقل مند آدمی کا کام یہ ہے کہ وہ اس کو بھول جائے۔ وہ شکایت کو نظر انداز کر کے اپنے مقصد کی طرف اپنا سفر جاری رکھے۔

قدرت کا قانون

ہیری ایمرسن فاسڈک نے زندگی کی ایک حقیقت کو ان الفاظ میں بیان کیا ہے..... کوئی بھاپ یا گیس اس وقت تک کسی چیز کو نہیں چلاتی جب تک اس کو مقید نہ کیا جائے۔ کوئی نیاگرا اس وقت تک روشنی اور طاقت میں تبدیل نہیں ہوتا جب تک اس کو سرنگ میں داخل نہ کیا جائے۔ کوئی زندگی اس وقت تک ترقی نہیں کرتی جب تک اس کو رخ پر نہ لگایا جائے، اس کو وقف نہ کیا جائے۔ اس کو منظم نہ کیا جائے:

No steam or gas ever drives anythings until it is confined. No Niagara is ever turned into light abd power until it is tunneiied. No life ever grows until it is focused, dedicated, disciplined.(Harr Emerson Fosdick, Living Under Tension.)

قدرت کا ایک ہی قانون ہے جو زندہ چیزوں میں بھی رائج ہے اور غیر زندہ چیزوں میں بھی۔ وہ یہ کہ ہر مطلوب چیز کو حاصل کرنے کی ایک قیمت ہے، جب تک وہ قیمت ادا نہ کی

جائے مطلوب چیز حاصل نہیں ہوتی۔

یہاں ابھرنے کے لیے پہلے دبنا پڑتا ہے۔ یہاں ترقی کے درجہ تک پہنچنے کے لیے عدم ترقی پر راضی ہونا پڑتا ہے۔ یہاں دوسروں کے اوپر غلبہ حاصل کرنے کے لیے دوسروں سے مغلوبیت کو برداشت کرنا ہوتا ہے۔

ایک بات بظاہر سادہ سی ہے مگر انسان اپنی عملی زندگی میں اکثر بھول جاتا ہے۔ وہ یہ کہ ہم اپنی بنائی ہوئی دنیا میں نہیں ہیں، بلکہ خدا کی بنائی ہوئی دنیا میں ہیں۔ جب صورت حال یہ ہے کہ یہ دنیا اللہ کی ہے تو ہمارے لیے اس کے سوا کوئی چارہ نہیں کہ ہم اللہ تعالیٰ کے بنائے ہوئے قوانین کو جانیں اور اس کے ساتھ اپنے آپ کو ہم آہنگ کریں۔ اس کے سوا کسی اور تدبیر سے یہاں ہم اپنے لئے جگہ حاصل نہیں کر سکتے۔

جو لوگ چاہتے ہوں کہ ان پر یہ مراحل نہ گزریں اور اس کے بغیر وہ ترقی اور کامیابی کے مقام کو پالیں ان کو اپنی پسند کے مطابق دوسری دنیا بنانا پڑے گی، کیونکہ اللہ عزوجل نے جو دنیا بنائی ہے اس میں تو ایسا ہونا ممکن نہیں۔

استحکام

اللہ تعالیٰ نے اپنی دنیا میں ہر قسم کی عملی مثالیں قائم کر دی ہیں۔ مثلاً اس نے درختوں میں دو قسم کے درخت بنائے۔ ایک بیل، اور دوسرے بڑے بڑے پھل دار درخت، بیل مہینوں میں پھیلتی ہے اور پھر مہینوں ہی میں ختم ہو جاتی ہے۔ اس کے برعکس درخت سالوں میں تیار ہوتا ہے اور پھر سالوں اور بعض اوقات صدیوں تک زمین پر قائم رہتا ہے۔ اس طرح دو مختلف قسم کی مثالیں کھڑی کر کے خدا اپنی خاموش زبان میں کہہ رہا ہے کہ ہم کیا طریقہ اختیار کریں اور کون سا طریقہ اختیار نہ کریں۔ کون سا کامیابی کا راستہ ہے اور کون سا ناکامی کا راستہ۔

قوم کی تعمیر کے معاملہ میں ہم کو چاہیے کہ ہم بیل کی طرح نہ پھیلیں بلکہ درخت کی طرح بڑھنے کی کوشش کریں۔ بیل کا یہ حال ہوتا ہے کہ وہ آناً فاناً بڑھتی ہے مگر چند ہی مہینوں میں سوکھ کر ختم ہو جاتی ہے۔ ابتدا میں چاہے وہ ایک فرلانگ تک پھیلی ہوئی نظر آئے مگر آخر کار وہ

قدموں کے نیچے بھی دکھائی نہیں دیتی۔

اس کے برعکس درخت کا یہ حال ہوتا ہے کہ اگرچہ وہ سالہا سال کے انتظار کے بعد تیار ہوتا ہے مگر اس کی جڑیں مضبوط ہوتی ہیں۔ وہ جتنا اوپر دکھائی دیتا ہے اتنا ہی وہ زمین کے اندر بھی چھپا ہوتا ہے۔ وہ سطح زمین سے گزر کر اس کی گہرائیوں سے اپنے لیے غذا حاصل کرتا ہے۔ کوئی درخت جب ایک بار تیار ہو جاتا ہے تو پھر وہ سو سال تک لوگوں کو اپنا پھل اور اپنا سایہ دیتا رہتا ہے۔ اس سے لوگوں کو صرف فائدہ ملتا ہے۔ کسی اعتبار سے بھی وہ لوگوں کے لیے نقصان کا سبب نہیں بنتا۔ وہ لوگوں کے لیے کسی قسم کا مسئلہ کھڑا نہیں کرتا۔

اسی طرح قوم کی تعمیر میں توسیع سے زیادہ استحکام کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔ استحکام کے بغیر توسیع ایسی ہی ہے جیسے بنیاد کے بغیر امکان کی تعمیر۔

جو معاملہ درخت کا ہے وہی انسان زندگی کا بھی ہے۔ اگر آپ ٹھوس اور دیرپا تعمیر چاہتے ہیں تو اس کے لیے آپ کو صبر آزما انتظار کے مرحلہ سے گزرنا ہوگا اور لمبے عرصہ تک مسلسل محنت کرنی پڑے گی۔ لیکن اگر آپ بچوں کا گھروندا بنانا چاہتے ہوں تو پھر صبح و شام میں ایسا گھروندا بن کر تیار ہوسکتا ہے۔ البتہ ایسی حالت میں آپ کو اس حادثہ کا سامنا کرنے کے لیے بھی تیار رہنا چاہیے کہ جتنی دیر میں آپ کا گھروندا بن کر کھڑا ہوا ہے، اس سے بھی کم مدت میں وہ دوبارہ زمین بوس ہو جائے۔

ٹوٹنے کے بعد

آپ لکڑی کو توڑیں تو وہ ٹوٹ کر دو ٹکڑے ہو جائے گی۔ اس کا ٹوٹنا ہمیشہ کے لیے ٹوٹنا بن جائے گا۔ لکڑی اپنے وجود کو دوبارہ پہلے کی طرح ایک نہیں بنا سکتی، مگر زندہ چیزوں کا معاملہ اس کے بالکل برعکس ہے۔ زندہ چیز ٹوٹنے کے بعد بھی زندہ رہتی ہے۔ ایک زندہ امیبا جب ٹوٹتا ہے تو دو زندہ امیبا بن جاتے ہیں۔

ہماری دنیا میں اس طرح کے واقعات خدا کی عظیم نشانی ہیں۔ وہ بتاتے ہیں کہ ایک زندہ

انسان کے لیے خدا نے اس دنیا میں کتنا بڑا امکان چھپا رکھا ہے۔ یہ امکان کہ اس کی کوئی بھی شکست آخری شکست نہ بنے۔ کوئی بھی حادثہ اس کو آخری طور پر ختم نہ کرنے پائے۔ ایک زندہ چیز یا ایک زندہ انسان کو کبھی توڑا نہیں جا سکتا۔ زندہ چیز اگر ٹوٹتی ہے تو اس کا ہر حصہ ایک نئے زندہ وجود کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ اور نتیجتاً پہلے سے بھی زیادہ عظیم بن جاتا ہے۔

انسان ایک ایسی مخلوق ہے کہ ناکامی اس کو فکری گہرائی عطا کرتی ہے۔ رکاوٹیں اس کے ذہن کے بند دروازے کو کھولتی ہیں۔ حالات اگر اس کے وجود کے ٹکڑے ٹکڑے کر دیں تو اس کا ہر ٹکڑا دوبارہ نئی زندگی حاصل کر لیتا ہے۔

اس امکان نے اس دنیا میں کسی انسان کو ابدی طور پر ناقابل تسخیر بنا دیا ہے، شرط یہ ہے کہ وہ زندہ ہو، وہ ٹوٹنے کے بعد دوبارہ اپنی قوتوں کو متحد کرنا جانتا ہو۔ بازی کھونے کے بعد وہ اپنا حوصلہ نہ کھوئے۔ ایک کشتی ٹوٹنے کے بعد دوبارہ نئی کشتی کے ذریعے اپنا سفر شروع کر سکے۔

دنیا کا قانون

گائے دودھ دیتی ہے۔ یہ ہر آدمی جانتا ہے، مگر بہت کم لوگ ہیں جو یہ سوچتے ہوں کہ گائے کیسے دودھ دیتی ہے۔ گائے دودھ جیسی چیز دینے کے قابل صرف اس وقت بنتی ہے جب کہ وہ گھاس کو دودھ میں تبدیل کر سکے۔ گائے جب اس انوکھی صلاحیت کا ثبوت دیتی ہے کہ وہ کم تر چیز کو اعلیٰ چیز میں تبدیل کر سکتی ہے، اسی وقت یہ ممکن ہوتا ہے کہ وہ خدا کی دنیا میں دودھ جیسی قیمتی چیز فراہم کرنے والی بنے۔

یہی حال درخت کا ہے۔ درخت سے آدمی کو دانہ، سبزی اور پھل ملتا ہے، مگر ایسا کب ہوتا ہے یہ اس وقت ہوتا ہے جب کہ درخت اس صلاحیت کا ثبوت دے کہ اس کے اندر مٹی اور پانی ڈالا جائے اور اس کو وہ تبدیل کر کے دانہ اور سبزی اور پھل کی صورت میں ظاہر کرے۔ درخت کے اندر ایک کم تر چیز داخل ہوتی ہے اور اس کو وہ اپنے اندرونی میکانزم کے ذریعہ تبدیل کر دیتا ہے اور اس کو برتر چیز کی صورت میں باہر لاتا ہے۔

یہی معاملہ انسان زندگی کا بھی ہے۔ زندگی بھی اسی قسم کا امتحان ہے۔ موجودہ دنیا میں انسان کے ساتھ بھی یہی ہوتا ہے کہ اس کو محرومیوں سے سابقہ پڑتا ہے، اس کو ناخوش گوار حالات پیش آتے ہیں۔ یہاں دوبارہ انسان کی کامیابی یہ ہے کہ وہ اپنے ناموافق حالات کو موافق حالات میں تبدیل کر سکے۔ وہ اپنی ناکامیوں کے اندر سے کامیابی کا راستہ نکال لے۔

یہی دنیا کا قانون ہے، انسان کے لیے بھی اور غیر انسان کے لیے بھی۔ جو کوئی اس خاص صلاحیت کا ثبوت دے، وہی اس دنیا میں کامیاب ہے، اور جو اس صلاحیت کا ثبوت دینے میں ناکام رہے، وہ خدا کی اس دنیا میں اپنے آپ کو ناکامی سے بھی نہیں بچا سکتا۔

خدا کی مخلوق گائے گویا خدا کی مرضی کا اعلان ہے۔ وہ بتاتی ہے کہ اس دنیا میں خدا کو ہم سے کیا مطلوب ہے۔ خدا کو ہم سے یہ مطلوب ہے کہ ہمارے اندر ''گھاس'' داخل ہو اور وہ ''دودھ'' بن کر باہر نکلے۔ لوگ ہمارے ساتھ برائی کریں تب بھی ہم ان کے ساتھ بھلائی کریں۔ ہمارے ساتھ ناموافق حالات پیش آئیں تب بھی ہم ان کو موافق حالات تبدیل کر سکیں۔

بچاؤ کا انتظام

الور میں ایک مدرسہ ہے، جو شہر کے کنارے واقع ہے۔ مدرسہ کے ایک طرف شہر کی عمارتیں ہیں اور دوسری طرف کھیت شروع ہو جاتے ہیں۔ ایک بار مجھ کو اس مدرسہ میں چند دن گزارنے کا اتفاق ہوا۔ شام کو عصر کی نماز کے بعد میں مدرسہ سے نکلا اور کھیتوں کی طرف ٹہلنے چلا گیا۔ کچھ دور آگے بڑھا تو ایک جگہ بہت سے کتے نظر آئے۔ وہ مجھ کو دیکھ کر زور زور سے بھونکنے لگے اور میری طرف لپکے۔ مجھ کو پتھر پھینک کر انہیں بھگانا پڑا۔ مغرب کے قریب میں ٹہل کر واپس ہوا تو میں نے مدرسہ کے ناظم مولانا مفتی جمال الدین قاسمی سے اس کا ذکر کیا۔ وہ مسکرائے، انہوں نے کہا کہ کل ہم بھی آپ کے ساتھ چلیں گے۔ پھر آپ دیکھئے گا کہ کوئی

کتا نہیں بھونکے گا۔ اگلے دن عصر کی نماز کے بعد جب میں ٹہلنے کے لیے نکلا تو مفتی صاحب بھی میرے ساتھ ہو گئے۔ انہوں نے اپنے ہاتھ میں ایک لمبی لاٹھی لے لی جو دور سے دکھائی دیتی تھی۔ ہم لوگ چلتے ہوئے اس مقام پر پہنچے جہاں پچھلے روز مجھے کتوں کا غول ملا تھا، میں نے دیکھا تو اب بھی کتے وہاں موجود تھے۔ مگر آج کوئی کتا ہماری طرف نہیں لپکا اور نہ کسی کتے کے بھونکنے کی آواز آئی۔ ہم سکون کے ساتھ اس مقام سے گزر گئے اور کتے ہماری طرف متوجہ ہونے کے بجائے اپنے مشغلوں میں لگے رہے۔ واپس ہوتے ہوئے ہم دوبارہ اس مقام سے گزرے۔ اب بھی کتے وہاں موجود تھے، مگر انہوں نے ہماری طرف کوئی توجہ نہ کی اور ہم کسی مزاحمت کے بغیر اپنی منزل پر واپس آگئے۔

''یہ لاٹھی کی برکت تھی'' مفتی صاحب نے مسکراتے ہوئے کہا ''کل آپ لاٹھی کے بغیر تھے تو کتوں کو ہمت ہوئی اور وہ بھونکتے ہوئے آپ کی طرف دوڑ پڑے۔ آج ہمارے ساتھ لمبی لاٹھی تھی تو کتے اس کو دیکھ کر سمجھ گئے کہ ہم بے زور نہیں ہیں بلکہ ان کا جواب دینے کے لیے ہمارے پاس مضبوط ہتھیار موجود ہے۔ اس چیز نے کتوں کو ہمارے اوپر اقدام کرنے سے بے ہمت کر دیا۔'' کتا ہمیشہ اس وقت آپ کی طرف دوڑے گا جب وہ آپ کو کمزور محسوس کرے۔ اگر وہ دیکھے کہ آپ کے پاس طاقت ہے تو وہ آپ کی طرف رخ نہیں کرے گا۔''

انسانوں میں بھی کچھ لوگ اسی قسم کے مزاج والے ہوتے ہیں۔ وہ اس شخص سے ٹھیک رہتے ہیں جو اپنے ہاتھ میں ایک ''لاٹھی'' لیے ہوئے ہو۔ ایسے شخص سے سامنا ہو تو وہ کترا کر الگ ہو جاتے ہیں۔ البتہ جب وہ کسی کو دیکھتے ہیں کہ وہ لاٹھی کے بغیر ہے تو اس کے لیے وہ شیر ہو جاتے ہیں۔ وہ طاقتور کے لیے بزدل ہوتے ہیں اور کمزور کے لیے بہادر۔ یہ صورت حال تقاضا کرتی ہے کہ آدمی سماج کے ایسے افراد

کے لیے ''لاٹھی'' کا انتظام بھی رکھے۔ اصولی اور عمومی طور پر وہ پرامن ہو۔ وہ لوگوں کے ساتھ تواضع اور نرمی کا رویہ اختیار کرے۔ مگر اس کے ساتھ کم از کم دکھانے کی حد تک وہ اپنے آس پاس ''لاٹھی'' بھی کھڑی رکھے تاکہ اس قسم کے لوگوں کو اس کے اوپر حملہ کی جرأت نہ ہو سکے...... ٹھیک ویسے ہی جیسے قدرت ایک شاخ پر نرم و نازک پھول کھلاتی ہے تو اسی کے ساتھ وہ شاخ کے چاروں طرف کانٹے بھی اگا دیتی ہے۔

❋❋❋

باب نمبر 3

رازحیات

کردار

۔بدعنوانی۔

بمبئی میں ایک کئی منزلہ عمارت بنائی گئی۔ اس کا نام ''آکاش دیپ'' رکھا گیا، مگر جب وہ بن کر تیار ہوئی تو اچانک گر پڑی۔ بتایا جاتا ہے کہ گرنے کی وجہ یہ تھی کہ اس کی تعمیر میں سیمنٹ کا جز مقررہ مقدار سے کم استعمال کیا گیا تھا۔ ایک ٹیکنیکل انسٹیٹیوٹ کے ڈائریکٹر نے اس سلسلے میں اپنا بیان دیتے ہوئے کہا:

> RCC construction is a scientific process which is excellent in the hands of qualified and experienced people but dangerour is managed by incompetent engineers and contrators.
>
> ''آرسی سی تعمیر ایک سائنسی طریقہ ہے، جو بہت عمدہ ہے جب کہ وہ لائق اور تجربہ کار لوگوں کے ہاتھ میں ہو مگر وہ ایک وقت خطرناک ہو جاتا ہے جب اس کو استعمال کرنے والے نااہل انجینئر اور ٹھیکے دار ہوں۔''①

بظاہر یہ ایک صحیح اور خوبصورت بات معلوم ہوتی ہے، مگر حقیقت یہ ہے کہ اس کے اندر ایک مغالطہ چھپا ہوا ہے۔ یہ مغالطہ اس وقت کھل جاتا ہے جب کہ ہم نااہل (Incompetent) کی جگہ بدعنوان (Corrupt) کا لفظ رکھ دیں۔ حقیقت یہ ہے کہ ہمارے ملک میں اس قسم کے مسائل لوگوں کی حرص اور بدعنوانی کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں، نہ کہ فنی عدم مہارت کی وجہ سے۔

بھاکرا ڈیم ہندوستان کا اعلیٰ ترین سرکاری منصوبہ تھا۔ اس کی تعمیر میں ملک کے بہترین انجینئر لگائے گئے، مگر جب وہ بن کر تیار ہوا تو اس کی دیوار میں شگاف پڑ گیا جس کی تعمیر میں دوبارہ کروڑوں روپیہ لگانا پڑا۔ اس قسم کے واقعات ہر روز ہمارے ملک میں ہو رہے ہیں۔ یہ سب کام ہمیشہ فنی ماہرین کی نگرانی میں انجام پاتے ہیں۔ اس کے باوجود یہ حال ہے کہ سڑکیں بننے کے بعد جلد ہی خراب ہو جاتی ہیں۔ عمارتیں تیار ہونے کے ساتھ ہی قابل مرمت

---

① ٹائمز آف انڈیا، 4 ستمبر 1983ء۔

ہو جاتی ہیں۔ منصوبے تکمیل کو پہنچ کر غیر مکمل نظر آنے لگتے ہیں۔ اس قسم کے تمام واقعات کی وجہ بدعنوانی ہے نہ کہ فنی مہارت کی کمی۔

بدعنوانی ایک نفسیاتی خرابی ہے اور فنی مہارت میں کمی ایک ٹیکنیکل خرابی۔ نفسیاتی خراب کو ٹیکنیکل اصلاح کے ذریعہ دور نہیں کیا جاسکتا۔ اگر ہم چاہتے ہیں کہ ملک میں واقعتہً ایک بہتر سماج بنے تو افرادِ قوم کی نفسیاتی اصلاح کرنی ہوگی۔ صرف ٹیکنیکل کورس میں اضافہ سے یہ مقصد کبھی حاصل نہیں ہوسکتا۔

قومی کردار

1965ء کا واقعہ ہے۔ ہندوستان ایک صنعت کار مغرب جرمنی گئے۔ وہاں ان کو ایک کارخانہ میں جانے کا موقع ملا۔ وہ ادھر ادھر گھوم کر کارخانہ کی کارکردگی دیکھتے رہے۔ اس دوران وہ ایک کاریگر کے پاس کھڑے ہو گئے اور اس سے کچھ سوالات کرنے لگے۔ بار بار خطاب کرنے کے باوجود کاریگر نے کوئی توجہ نہیں دی۔ وہ بدستور اپنے کام میں لگا رہا۔

کچھ دیر کے بعد کھانے کے وقفہ کی گھنٹی بجی۔ اب کاریگر اپنی مشینوں سے اٹھ کر کھانے کے ہال کی طرف جانے لگے۔ اس وقت مذکورہ کاریگر ہندوستانی صنعت کار کے پاس آیا۔ اس نے صنعت کار سے ہاتھ ملایا اور اس کے بعد تعجب کے ساتھ کہا: کیا آپ اپنے ملک کے کاریگروں سے کام کرتے وقت بھی باتیں کرتے ہیں۔ اگر اس وقت میں آپ کی باتوں کا جواب دیتا تو کام کے چند منٹ ضائع ہو جاتے اور کمپنی کا نقصان ہو جاتا۔ جس کا مطلب پوری قوم کا نقصان تھا۔ ہم یہاں اپنے ملک کو فائدہ پہنچانے آتے ہیں، ملک کو نقصان پہنچانے کے لیے نہیں آتے۔

یہی وہ کردار ہے جو مغربی قوموں کی ترقی کا راز ہے۔ 1945ء میں اتحادی طاقتوں (الائڈ پاورز) نے جرمنی کو بالکل تباہ کر دیا تھا، مگر صرف 25 سال بعد جرمنی دوبارہ پہلے سے زیادہ طاقتور بن چکا ہے۔ اور اس ترقی کا راز یہی ہے کہ وہاں کا ہر فرد اپنی یہ ذمہ داری سمجھتا ہے کہ وہ اپنی ڈیوٹی کو بخوبی طور پر انجام دے۔ وہ اپنی ذات کو اپنی قوم کے تابع سمجھتا ہے۔ ہر آدمی اپنی

ذات کی تکمیل میں لگا ہوا ہے، مگر قومی مفاد کی قیمت پر نہیں، بلکہ ذاتی جدوجہد کی قیمت پر۔ جہاں ذات اور قوم کے مفاد میں ٹکراؤ ہو وہاں وہ قوم کے مفاد کو ترجیح دیتا ہے، اور اپنی ذاتی خواہش کو دبا لیتا ہے۔

قوم کی حالت کا انحصار ہمیشہ فرد کی حالت پر ہوتا ہے۔ فرد کے بننے سے قوم بنتی ہے اور فرد کے بگڑنے سے قوم بگڑ جاتی ہے۔ قوم کا معاملہ وہی ہے جو مشین کا معاملہ ہوتا ہے۔ مشین اس وقت صحیح کام کرتی ہے جب اس کے پرزے صحیح ہوں۔ اسی طرح قوم اس وقت درست رہتی ہے جب اس کے افراد اپنی جگہ پر درست کام کر رہے ہوں۔ مشین بنانا یہ ہے کہ پرزے بنائے جائیں۔ اسی طرح قوم بنانا یہ ہے کہ افراد بنائے جائیں۔ فرد کی اصلاح کے بغیر قوم کی اصلاح اسی طرح ناممکن ہے جس طرح پرزے تیار کئے بغیر مشین کھڑی کرنا۔

طاقت کا راز

عالمی سطح کے کھلاڑی اکثر یکساں جسمانی قوت کے مالک ہوتے ہیں۔ ان کو تربیت بھی یکساں معیار کی ملتی ہے۔ پھر ان میں ہار جیت کا سبب کیا ہوتا ہے۔ جو شخص جیتتا ہے وہ کیوں جیتتا ہے اور جو ہارتا ہے وہ کس بنا پر ہارتا ہے۔ یہ سوال پچھلے تین سال سے امریکہ کے سائنس دانوں کی ایک جماعت کے لیے تحقیق کا موضوع بنا ہوا تھا، اب انہوں نے تین سال کے بعد اپنی تحقیق کے نتائج شائع کیے ہیں۔

ان سائنس دانوں نے عالمی سطح کے بہترین کشتی لڑنے والوں (wrestlers) پر تجربات کیے۔ انہوں نے ان کی عضلاتی طاقت اور ان کے نفسیات کا بغور مشاہدہ کیا۔ انہوں نے پایا کہ عالمی مقابلوں میں جیتنے والے پہلوانوں اور ہارنے والوں پہلوانوں میں ایک خاص فرق ہوتا ہے۔ مگر یہ فرق جسمانی نہیں بلکہ تمام تر نفسیاتی ہے۔ یہ دراصل پہلوان کی ذہنی حالت (State of Mind) ہے جو اس کے لیے ہار جیت کا فیصلہ کرتی ہے۔ ماہرین نے پایا کہ ہارنے والے کے مقابلہ میں جتنے والا زیادہ با اصول اور قابو یافتہ شخص (Conscientious and Control) ہوتا ہے۔ ان کی رپورٹ کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

Losers tended to be more depressed and confused before competeing, while the winners were positive and ralaxed.

تجربہ میں پایا گیا کہ ہارنے والے کھلاڑی مقابلہ سے پہلے ہی بددل اور پریشان تھے، جب کہ جیتنے والے پراعتماد اور مطمئن تھے۔[1]

یہی بات زندگی کے وسیع تر مقابلہ کے لیے بھی درست ہے۔ زندگی کے میدان میں جب دو آدمیوں یا دو گروہوں کا مقابلہ ہوتا ہے تو کامیاب ہونے یا نہ ہونے میں اصل فیصلہ کن چیز یہ نہیں ہوتی کہ کس کے پاس مادی طاقت ہے یا ظاہری ساز وسامان زیادہ ہے۔ اور کس کے پاس کم۔ بلکہ اصل فیصلہ کن چیز قلب اور دماغ کی حالت ہوتی ہے، جس کے اندر قلبی اور ذہنی اوصاف زیادہ ہوتے ہیں، وہ کامیاب ہوتا ہے اور جس کے اندر یہ اوصاف کم ہوتے ہیں وہی ناکام ہوجاتا ہے خواہ اس کے پاس ظاہر اسباب کی کثرت کتنی ہی زیادہ کیوں نہ ہو۔

مقصد کی صحت کا یقین، تضاد فکری سے خالی ہونا، نظم وضبط کو کبھی نہ چھوڑنا، ہیجان خیز لمحات میں بھی ٹھنڈے دماغ سے فیصلہ کرنے کی صلاحیت، جذبات پر پوری طرح قابو رکھنا، ہمیشہ سوچے سمجھے اقدام کے تحت عمل کرنا، یہ تمام قلب و دماغ سے تعلق رکھنے والی چیزیں ہیں اور یہی وہ چیزیں ہیں جو زندگی کے معرکہ میں ہمیشہ فیصلہ کن ہوتی ہیں۔

تعمیری مزاج

ڈاکٹر عبدالجلیل صاحب (نئی دہلی) 1970ء میں جاپان گئے تھے اور وہاں چھ مہینے تک رہے۔ انہوں نے 14 اکتوبر 1984ء کی ایک ملاقات میں بتایا کہ میں ٹوکیو میں مقیم تھا اور اپنے کام کے تحت ٹوکیوں سے ایک مقام پر جایا کرتا تھا۔ یہ سفر ٹرین سے پندرہ منٹ میں طے ہوتا تھا۔

انہوں نے بتایا کہ ایک روز وہ ٹوکیو سے ٹرین پر سوار ہوئے۔ پندرہ منٹ گزر گئے مگر ان کا مطلوبہ اسٹیشن نہیں آیا۔ ایک اسٹیشن پر ٹرین رکی مگر انہوں نے بورڈ دیکھا تو یہ کوئی دوسرا اسٹیشن

---

[1] ٹائمز آف انڈیا، 26 جولائی 1981ء۔

تھا۔ اب انہیں تشویش ہوئی۔ ان کو خیال ہوا کہ غالباً وہ کسی غلط ٹرین پر سوار ہو گئے تھے۔ ڈبہ میں ان کے قریب ایک جاپانی نوجوان کھڑا ہوا تھا، مگر زبان کی مشکل تھی کیونکہ ڈاکٹر صاحب جاپانی زبان نہیں جانتے تھے اور وہ شخص انگریزی زبان سے واقف نہیں تھا۔ انہوں نے یہ کہا کہ ایک کاغذ پر اپنے مطلوبہ اسٹیشن کا نام لکھا اور جاپانی نوجوان کو اسے دکھایا۔

ڈاکٹر صاحب نے بتایا کہ اس دوران ٹرین چل چکی تھی مگر ابھی اس نے پلیٹ فارم نہیں چھوڑا تھا۔ نوجوان نے ڈاکٹر صاحب کا کارڈ دیکھتے ہی فوراً زنجیر کھینچی۔ ٹرین رکی تو وہ ڈاکٹر صاحب کو لے کر نیچے اترا۔ اب وہ ان کے ساتھ چلنے لگا۔ اس کے بعد اس نے ان کو مخالف سمت سے آنے والی دوسری ٹرین پر بٹھایا اور خود بھی ان کے ساتھ بیٹھا۔ ٹرین دونوں کو لے کر روانہ ہوئی۔ چند منٹ میں ڈاکٹر صاحب کا مطلوبہ اسٹیشن آگیا۔ اب نوجوان ان کو لے کر اترا اور یہاں چھوڑ کر دوسری ٹرین سے وہاں کے لیے روانہ ہو گیا جہاں اس کو جانا تھا۔ اس دوران دونوں کے درمیان کوئی بات چیت نہیں ہوئی۔ کیونکہ ڈاکٹر صاحب جاپانی زبان نہیں جانتے تھے اور جاپانی نوجوان انگریزی زبان سے ناواقف تھا۔

اسی طرح انہوں نے بتایا کہ میں کسی سڑک پر تھا۔ میں نے دیکھا کہ دو جاپانیوں کی کار آمنے سامنے سے آتے ہوئے ٹکرا گئی۔ دونوں اپنی گاڑی سے اترے اور ایک دوسرے کے سامنے سر جھکا کر کھڑے ہو گئے۔ ایک نے کہا کہ غلطی میری ہے، مجھے معاف کر دو ..... دوسری نے کہا غلطی میری ہے، مجھے معاف کر دو۔

اسی کا نام تعمیری مزاج ہے اور یہی تعمیری مزاج قوموں کی ترقی کی سب سے بڑی ضمانت ہے۔ اس کے برعکس جس قوم کے افراد کا یہ حال ہو کہ وہ صرف اپنے کو جانیں اور دوسرے کو نہ جانیں وہ کبھی کوئی بڑی ترقی حاصل نہیں کر سکتے۔

اخلاق کی طاقت

خوش اخلاقی کی دو قسمیں ہیں: ایک یہ کہ جس سے آپ کا کوئی تعلق ہو یا جس سے کوئی فائدہ وابستہ ہو اس کے ساتھ خوش اخلاق برتنا۔ دوسرے یہ کہ خوش اخلاقی کو اپنی عام عادت بنا

لینا اور ہر ایک سے اچھے اخلاق کے ساتھ پیش آنا، خواہ وہ کوئی بھی ہو۔ خوش اخلاقی کی پہلی قسم سے بھی آدمی کو کچھ نہ کچھ فائدہ ملتا ہے، مگر خوش اخلاقی کی دوسری قسم کے فائدے اتنے زیادہ ہیں کہ ان کا شمار نہیں کیا جا سکتا۔

مسٹر اجوانی 1965ء میں کلکتہ کی ایک بڑی دوا ساز فرم میں سیلز مین مقرر ہوئے۔ ان سے پہلے جو شخص ان کی جگہ پر کام کر رہا تھا اس کو 12 سو روپے تنخواہ اور آمد و رفت کے لیے ریلوے کا کرایہ ملتا تھا۔ اجوانی نے کہا میں تین ہزار مہینہ لوں گا اور ہوائی جہاز سے سفر کروں گا۔ کارخانہ کے ڈائریکٹر نے کہا کہ یہ تو بہت زیادہ ہے۔ انہوں نے کہا: میں کام بھی زیادہ دوں گا۔ آپ ایک بار تجربہ کر کے دیکھیے۔ بالآخر ان کا تقرر ہو گیا اور گجرات کا علاقہ ان کے سپرد ہوا۔

اس زمانہ میں گجرات میں ایک لیڈی ڈاکٹر تھی جس کی پریکٹس بہت کامیاب تھی اور اس کے یہاں دواؤں کے کھپت بہت زیادہ تھی۔ مگر وہ کسی مرد ایجنٹ سے نہیں ملتی تھی۔ ایک دوا ساز ادارے کا ایجنٹ ایک بار اس کے یہاں آیا۔ باتوں کے دوران اس نے بتایا کہ میں پامسٹری جانتا ہوں اور ہاتھ بھی دیکھتا ہوں۔ لیڈی ڈاکٹر نے اپنا ہاتھ اس کے سامنے کر دیا۔ ایجنٹ نے دیکھ کر کہا کہ آپ کے ہاتھ کی رکھائیں بہت اچھی ہیں۔ یہ کہتے ہوئے اس نے اس کا ہاتھ چوم لیا۔ اس واقعہ کے بعد لیڈی ڈاکٹر کو مرد ایجنٹوں سے نفرت ہو گئی اور اس نے اپنے دواخانہ میں مرد ایجنٹوں کا داخلہ بند کر دیا۔

مسٹر اجوانی اپنے تجارتی سفر میں مذکورہ شہر کے لیے روانہ ہوئے تو کمپنی کے ڈائریکٹر سے لیڈی ڈاکٹر کا ذکر آیا۔ مسٹر اجوانی نے کہا میں کہ اس سے بھی آرڈر لوں گا۔ ڈائریکٹر نے اس کو ان کی سادگی پر محمول کیا۔ اس نے کہا اس سے آرڈر لینا بالکل ناممکن ہے۔ لیڈی ڈاکٹر اس بارے میں اتنا زیادہ مشہور ہو چکی تھی کہ لوگوں نے اس کے بارے میں سوچنا ہی چھوڑ دیا تھا۔

مسٹر اجوانی اپنے سفر پر روانہ ہو گئے۔ ہوائی جہاز میں ان کی سیٹ سے ملی ہوئی سیٹ پر ایک بوڑھی خاتون تھیں۔ راستہ میں ایسا ہوا کہ بوڑھی خاتون کو کھانسی اٹھی اور کف آنے لگا۔ بوڑھی خاتون پریشان ہوئی۔ مسٹر اجوانی کو اپنی عام اخلاقی عادت کے مطابق اس خاتون کی

ہمدردی پیدا ہوئی اور انہوں نے فوراً اپنا رومال اس کے منہ کے سامنے کر دیا۔ اس کا کف اپنے رومال پر لے لیا اور پھر غسل خانہ میں جا کر اسے دھولیا۔ خاتون اس واقعہ سے بہت متاثر ہوئی۔ اس خاتون کو بھی وہیں جانا تھا جہاں مسٹر اجوانی جا رہے تھے۔ ہوائی جہاز جب وہاں پہنچا اور بوڑھی خاتون باہر آئی تو وہ یہ دیکھ کر پریشان ہوئی کہ اس کو لینے کے لیے کوئی ہوائی اڈہ پر نہیں آیا۔ یہ خاتون کسی بڑے گھر سے تعلق رکھتی تھی اس کو لینے کے لیے کار کو آنا چاہیے تھا، مگر اس آمد کی صحیح اطلاع نہ ہونے کی وجہ سے گھر سے کار نہ آسکی۔ مسٹر اجوانی نے یہاں دوبارہ اس کی مدد کی۔ انہوں نے کہا کہ میں ہوٹل جانے کے لیے ٹیکسی کرا رہا ہوں۔ آپ اس پر بیٹھ جائیں۔ میں پہلے آپ کو آپ کے گھر اتار دوں گا۔ اس کے بعد اپنے ہوٹل چلا جاؤں گا۔ چنانچہ انہوں نے بوڑھی خاتون کو اپنی ٹیکسی میں بٹھایا اور اس کو لے کر اس کے گھر پہنچے۔ خاتون نے اپنے گھر پہنچ کر ان کا نام اور پتہ پوچھا۔ انہوں نے اپنا نام اور ہوٹل کا پتہ لکھ کر دے دیا اور پھر اپنے ہوٹل آ گئے۔

کچھ دیر کے بعد بوڑھی خاتون کی لڑکی اپنے کام سے فارغ ہو کر گھر پہنچی تو دیکھا کہ اس کی ماں آئی ہوئی ہے۔ اس نے کہا کہ ہم کو آپ کی آمد کی خبر نہ تھی اس لیے گاڑی ہوائی اڈہ پر نہ جا سکی۔ آپ کو تو بہت تکلیف ہوئی ہوگی۔ ماں نے کہا کہ نہیں مجھ کو کوئی تکلیف نہیں ہوئی اور اس کے بعد اس نے مسٹر اجوانی کی پوری کہانی سنائی۔ یہ سن کر لڑکی بہت متاثر ہوئی۔ اس نے فوراً مذکورہ ہوٹل کو ٹیلی فون کر کے مسٹر اجوانی سے رابطہ قائم کیا اور کہا کہ ہم آپ کے بہت مشکور ہیں اور رات کا کھانا آپ ہمارے یہاں کھائیں۔ مسٹر اجوانی مقررہ پروگرام کے مطابق خاتون کے مکان پر پہنچ گئے۔ جب لوگ کھانے کی میز پر بیٹھے اور تعارف ہوا تو معلوم ہوا کہ بوڑھی عورت کی لڑکی وہی لیڈی ڈاکٹر ہے جس کو مرد ایجنٹوں سے نفرت تھی اور وہ مرد ایجنٹوں سے ملاقات تک کی روادار نہ تھی۔ جب اس کو معلوم ہوا کہ مسٹر اجوانی دوا ساز کمپنی کے سیلز مین ہیں تو اسی وقت اس نے خود اپنی طرف سے دواؤں کا ایک بڑا آرڈر لکھوا دیا۔ اور کہا کہ ہمارے یہاں دواؤں کی بہت کھپت ہے آپ تو ہم کو مستقل گاہک سمجھ لیجیے اور ہر مہینہ دوائیں بھیجتے رہیے۔

مسٹر اجوانی کھانے اور ملاقات سے فارغ ہوکر ہوٹل واپس آئے اور اسی وقت کلکتہ میں اپنے ڈائریکٹر کو ٹرنک کال کیا۔ انہوں نے اپنے ڈائریکٹر کو ٹیلی فون پر بتایا کہ مذکورہ لیڈی ڈاکٹر سے میں نے اتنے ہزار کا آرڈر حاصل کر لیا ہے۔ ڈائریکٹر نے فوراً کہا تم غلط کہہ رہے ہو، ایسا تو کبھی نہیں ہوسکتا۔ تاہم اگلی ڈاک سے جب ڈائریکٹر کے پاس مذکورہ لیڈی ڈاکٹر کا چیک اور اس کا دستخط شدہ آرڈر پہنچا تو اس کو معلوم ہوا کہ وہ واقعہ بالفعل پیش آچکا ہے جس کو وہ اب تک ناممکن سمجھے ہوئے تھے۔

21 نومبر 1980ء کی ملاقات میں میں نے مسٹر اجوانی سے پوچھا کہ آپ کو تجارت کا بہت تجربہ ہے۔ یہ بتایئے کہ تجارت میں کامیابی کا راز کیا ہے۔ انہوں نے جواب دیا: میٹھی زبان، اچھا سلوک۔ میں نے کہا ہاں، اور اس وقت بھی جب کہ بظاہر اس کا کوئی فائدہ نظر نہ آتا ہو۔ میٹھی زبان اور اچھا سلوک ہر حال میں مفید ہے، لیکن اگر وہ آدمی کا عام اخلاق بن جائے تو اس کے فائدوں کا کوئی ٹھکانا نہیں۔

تعمیر خویش

اللہ تعالیٰ نے لکڑی پیدا کی مگر اس نے کشتی نہیں بنائی۔ اس نے لوہا زمین میں رکھ دیا مگر اس نے لوہے کو مشین کی شکل میں نہیں ڈھالا۔ اس نے المونیم اور پلاسٹک پیدا کیا مگر اس کو جہاز کی صورت میں تشکیل دینے کا کام چھوڑ دیا۔ اس کی وجہ کیا ہے؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ دوسرا کام اللہ تعالیٰ انسان سے لینا چاہتا ہے اللہ تعالیٰ نے ایک طرف ہر قسم کے خام مواد پیدا کیے۔ اور دوسری طرف انسان کو عقل کی صلاحیت عطا فرمائی۔ اب اللہ تعالیٰ کی مرضی یہ ہے کہ انسان زمین سے خام مواد لے کر اس کو مشین کی صورت دے۔ وہ بغیر گھڑے ہوئے مادہ کو گھڑے ہوئے مادہ میں تبدیل کرے۔

یہ فطرت کی قوتوں کو تمدن میں ڈھالنے کی مثال ہے۔ ٹھیک یہی معاملہ انسان سے بھی مطلوب ہے۔ اللہ تعالیٰ نے انسان کو ایک بہترین شخصیت عطا فرمائی۔ فطرت کی سطح پر اس کو اعلیٰ ترین وجود عطا فرمایا۔ تاہم یہ انسانی شخصیت اپنی ابتدائی صورت میں ایک قسم کا خام مواد

ہے۔ اب یہ کام خود انسان کو کرنا ہے کہ وہ خدا کے دیئے ہوئے اس ابتدائی وجود کی تشکیل نو کرے۔ وہ فطرت کے سادہ ورق پر اپنا کلام تحریر کرے۔ یہی انسان کا امتحان ہے۔ اسی معاملہ میں کامیابی یا ناکامی پر اس کے مستقبل کا انحصار ہے۔ انسان سے یہ مطلوب ہے کہ وہ اپنے شعور کو معرفت میں ڈھالے۔ اپنے احساسات کو ذکر الٰہی میں تبدیل کرے۔ وہ اپنے عمل کو ربانی کردار کی صورت میں ظاہر کرے۔ وہ اپنی شخصیت کو آخر تک خدا کا بندہ بنا دے۔

ایک انسان وہ ہے جو ماں کے پیٹ سے پیدا ہوتا ہے۔ دوسرا انسان وہ ہے جس کو ہر شخص اپنے آپ بناتا ہے۔ آدمی اپنی ماں کے پیٹ سے گویائی لے کر پیدا ہوتا ہے۔ اب کوئی انسان اپنی گویائی کو حق کے اعتراف کی طرف لے جاتا ہے اور کوئی حق کے انکار کی طرف۔ آدمی اپنی ماں کے پیٹ سے اعلیٰ صلاحیت لے کر موجودہ دنیا میں آتا ہے۔ اب کوئی شخص اس صلاحیت کو فوری فائدے کے حصول میں لگاتا ہے اور کوئی اس کو اعلیٰ مقصد کے لیے وقف کر دیتا ہے۔ ہر آدمی فطرت کی ایک زمین ہے۔ کوئی اپنی زمین پر کانٹے اگاتا ہے اور کوئی ہے جو اپنی زمین کو پھولوں کا باغ بنا دیتا ہے۔ کوئی اپنے آپ کو جنت کا باشندہ بناتا ہے اور کوئی جہنم کا باشندہ۔

یہ خوش اخلاقی

خوش اخلاقی کی سب سے زیادہ عام قسم وہ ہے جو بد اخلاقی کی بدترین قسم ہے۔ اس کی ایک صورت وہ ہے جس کو تاجرانہ اخلاق کہا جاتا ہے۔ ایک کامیاب دکاندار اپنے ہر گاہک سے انتہائی خوش اخلاقی کا معاملہ کرتا ہے۔ مگر اس خوش اخلاقی کے پیچھے ذاتی مفاد کے سوا اور کچھ نہیں ہوتا۔ دکان پر آنے والا گاہک اگر اپنا لبادہ اتار کر چندہ مانگنے والا آدمی بن جائے تو فوراً معلوم ہو جائے گا کہ دکاندار کی خوش اخلاقی کی حقیقت کیا ہے۔

خوش اخلاقی کی ایک قسم وہ ہے جس کو "تہذیب" کہا جاتا ہے۔ یہ قسم خاص طور پر جدید تعلیم یافتہ طبقہ کے درمیان رائج ہے۔ یہ لوگ جب باہم ملیں گے تو وہ نہایت ترشے ہوئے الفاظ میں بات کریں گے۔ ایک بے معنی رائے کو بھی خوبصورت علمی الفاظ میں بیان کریں گے۔ آتشیں موضوعات پر بھی وہ اس طرح بولیں گے جیسے کہ وہ برف کے موضوع پر بول

رہے ہیں۔ اپنے مخالف سے بات کرتے ہوئے ایسا رویہ اختیار کریں گے جیسے ان کا اختلاف سراسر علمی اختلاف ہے۔ اس کو ذاتی مفاد سے کوئی تعلق نہیں، لیکن زیادہ گہرائی کے ساتھ دیکھئے تو معلوم ہوگا کہ ان سب کی حقیقت مصنوعی اخلاقیات سے زیادہ اور کچھ نہیں۔ ان کا اول و آخر مقصد سماج میں مہذب انسان کہلایا جانا ہے نہ کہ فی الواقع اخلاقی اصولوں پر عمل کرنا۔

خوش اخلاقی کی ایک اور قسم وہ ہے جو ''بڑوں'' کے یہاں پائی جاتی ہے۔ جو لوگ ان سے چھوٹے بن کر ملیں ان سے وہ پوری طرح خوش اخلاق بنے رہتے ہیں۔ اسی طرح جو لوگ مسلم طور پر بڑائی کا مقام حاصل کر چکے ہوں ان کے ساتھ بھی ان کا رویہ ہمیشہ خوش اخلاقی کا ہوتا ہے۔ مگر ان دونوں کا اخلاق سے کوئی تعلق نہیں۔ اول الذکر کے ساتھ ان کی خوش اخلاقی دراصل ان کے اس عمل کی قیمت ہوتی ہے کہ انہوں نے ان کی متکبرانہ نفسیات کے لیے غذا فراہم کی۔ ثانی الذکر کے ساتھ ان کی خوش اخلاقی اس لیے ہوتی ہے کہ ان کے ساتھ اپنے کو منسوب کرنا عوام کی نظر میں ان کی یہ تصویر بناتا ہے کہ وہ بھی بڑوں کی فہرست میں شامل ہے۔

یہی وجہ ہے کہ یہ ''بڑے'' اس وقت اپنی خوش اخلاقی کھو دیتے ہیں جب کہ کوئی آدمی ان کی بڑائی کو چیلنج کرے، جب وہ کوئی ایسی بات کہہ دے جس سے ان کی متکبرانہ نفسیات پر زد پڑتی ہو۔ ایسے شخص کے مقابلہ میں وہ فوراً اپنا لبادہ اتار دیتے ہیں۔ ان کی خوش اخلاقی اچانک بدترین بداخلاقی میں تبدیل ہو جاتی ہے۔

کردار کی طاقت

لوگ عام طور پر دو ہی قسم کے لوگوں کو طاقت ور سمجھتے ہیں۔ ایک وہ جن کے پاس مادی چیزوں کا ڈھیر ہو۔ دوسرے وہ جو داداگیری کرنا جانتے ہوں، مگر طاقت کا سب سے بڑا راز کردار ہے۔ مزید یہ کہ کردار ایک ایسی چیز ہے جس کا مالک ہر ایک آدمی بن سکتا ہے۔ اس کے لیے نہ مادی دیو ہونا ضروری ہے اور نہ جسمانی پہلوان ہونا۔

مولانا محمد قاسم قاسمی (پیدائش 1957ء) مدرسہ حسین بخش دہلی میں استاد ہیں اور اس کے

ساتھ ایک مسجد میں امام ہیں۔

موصوف نے دہلی میں گھڑی کی مرمت کی دکان کھولی۔ ان کو اپنی دکان پر بٹھانے کے لیے ایک کاریگر کی ضرورت تھی۔ اسی اثناء میں یہ ہوا کہ ایک روز ان کی مسجد میں ایک شخص نے نماز پڑھی۔ عمر تقریباً 40 سال تھی۔ تعارف کے بعد معلوم ہوا کہ ان کا نام محمد دین کشمیری ہے اور وہ گھڑی کا کام جانتے ہیں۔

''آپ دہلی میں کیسے آئے'' مولانا محمد قاسم نے پوچھا۔

''کام کی تلاش میں'' محمد دین کشمیری نے جواب دیا۔

''آپ گھڑی کی مرمت کا کام جانتے ہیں۔''

''الحمدللہ جانتا ہوں اور میں اپنے کام سے مطمئن ہوں۔''

''دہلی میں کوئی آدمی ہے جو آپ کی ضمانت دے سکے۔''

''میرا ضامن صرف اللہ ہے۔ اگر آپ کو اللہ کی ضمانت پر اطمینان ہو تو میں اس کو اپنی ضمانت میں پیش کر سکتا ہوں۔'' محمد دین کشمیری کی گفتگو کے اس انداز نے مولانا محمد قاسم کو متاثر کیا اور انہوں نے ان کو اپنی دکان پر رکھ لیا۔ اب اس واقعہ کو کئی مہینے گزر چکے ہیں اور خدا کے فضل سے دونوں فریق مطمئن ہیں۔ مولانا محمد قاسم صاحب کی دکان بھی کامیاب ہے اور محمد دین کشمیری صاحب کو بھی روزگار مل گیا ہے۔

اس طرح کے واقعات بتاتے ہیں کہ کردار خود اپنے اندر طاقت رکھتا ہے۔ اگر آدمی باکردار ہو تو اس کا باکردار ہونا اس کی زبان میں یقین اور عزم کی کیفیت پیدا کر دیتا ہے اور جہاں یقین اور عزم آجائے وہاں کامیابی اسی طرح آتی ہے جس طرح سورج کے بعد روشنی اور پانی کے بعد سیرابی۔

کردار کا معاملہ

انسان مادہ کو تمدن میں تبدیل کرتا ہے۔ وہ سادہ چیزوں کو استعمال کر کے شاندار شہر وجود میں لاتا ہے۔ ایسا کیوں کر ہوتا ہے۔ اس کا راز صرف ایک ہے اور وہ ہے چیزوں کے اندر

کچھ لازمی اوصاف کا ہونا۔ آدمی انہی فطری خصوصیات کو دریافت کر کے انہیں کام میں لاتا ہے۔ یہ خصوصیات گویا چیزوں کا کیرکٹر (کردار) ہیں۔ ہر چیز کا ایک متعین کیرکٹر کی ہے جس کو لازماً وہ ادا کرتی ہے۔ یہی کیرکٹر کی یقینیت ہے جس کی وجہ سے زندگی کی تمام سرگرمیاں اور ترقیاں ہوتی ہیں۔ اگر یہ یقینیت باقی نہ رہے تو اچانک پورا انسانی تمدن کھنڈر ہو کر رہ جائے گا۔

اگر ایسا ہو کہ ایک دریا کے اوپر لوہے کا پل کھڑا کیا جائے اور پھر معلوم ہو کہ وہ موم کی طرح نرم ہے۔ پتھر اور سیمنٹ کے ذریعہ کئی منزلہ بلڈنگ بنائی جائے اور وہ ریت کا ڈھیر ثابت ہو۔ انجن میں پٹرول بھرا جائے مگر جب انجن کو چلایا جائے تو پٹرول توانائی میں تبدیل نہ ہو۔ مقناطیسی میدان (Magnetic Field) اور حرکت (Motion) کو یکجا کیا جائے مگر الیکٹران متحرک ہو کر بجلی پیدا نہ کریں، وغیرہ وغیرہ۔

اگر ایسا ہو تو اس کا مطلب یہ ہے کہ چیزوں نے اپنا کیرکٹر کھو دیا ہے۔ اور اگر چیزیں اپنا متعین کیرکٹر کھو دیں تو تمدن کی تعمیر ناممکن ہو جائے۔ تمدن اسی وقت بنتا ہے جب کہ اس کے ضروری مادی اجزاء اس کردار کو ادا کریں جس کی ان سے توقع کی گئی ہے۔ اگر برف کی فیکٹری میں پانی جمنے کے بجائے بھاپ بن کر اڑنے لگے تو آئس فیکٹری کا وجود بے معنی ہو جائے گا۔ اگر بھٹی میں لوہا ڈالا جائے اور وہ پگھلنے سے انکار کر دے تو سارا مشینی کاروبار درہم برہم ہو کر رہ جائے گا۔

ٹھیک یہی معاملہ انسانی اجتماعیت کا بھی ہے۔ کسی اجتماعی نظام میں جو افراد منسلک ہوتے ہیں ان میں سے ہر فرد کو اپنے اپنے مقام پر کوئی کردار ادا کرنا پڑتا ہے۔ اسی کردار کی صحیح ادائیگی پر اجتماعیت کے قیام کا انحصار ہے۔ جس طرح مادی چیزوں کی قیمت ان کے مخصوص کیرکٹر کی بناء پر ہے۔ اسی طرح انسان کی قیمت بھی اس میں ہے کہ وہ مختلف مواقع پر اس کیرکٹر کا ثبوت دے جس کی بحیثیت انسان اس سے امید کی جاتی ہے۔

لوہا وہی ہے جو استعمال کے وقت لوہا ہو۔ اسی طرح آدمی بھی وہی آدمی ہے جو تجربہ کے موقع پر لوہ پرش (لوہا انسان) ثابت ہو سکے۔ جو اس امید میں پورا اترے جو اس سے کی گئی ہے وہ ہر موقع پر انسان ثابت ہو نہ کہ غیر انسان۔

اچھا معاشرہ

مادی دنیا کا نظام محکم نظام ہے اور انسانی دنیا کا نظام منتشر نظام۔ مادی دنیا میں ہر طرف بناؤ ہے اور انسانی دنیا میں ہر طرف بگاڑ۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ مادہ اپنے قوانین کا پابند ہے اور انسان اپنے قوانین کا پابند نہیں۔

کوئی طاقتور نظام یا ایک اچھا معاشرہ اس وقت بنتا ہے جب کہ اس کے افراد حقیقی معنوں میں انسان ثابت ہوں۔ جہاں پختگی کی ضرورت ہے وہاں وہ لوہے کی طرح پختہ بن جائیں۔ جہاں نرمی کی ضرورت ہے وہاں وہ چشمہ کی طرح نرم ثابت ہوں۔ جہاں چپ رہنے کی ضرورت ہے وہاں وہ پتھر کی طرح خاموش ہو جائیں۔ جہاں ٹھہرنے کی ضرورت ہے وہاں وہ پہاڑ کی طرح جم کر کھڑے ہو جائیں۔ جہاں اقدام کی ضرورت ہے وہاں وہ سیلاب کی طرح رواں بن جائیں۔ وہ ہر موقع پر وہی بولیں جو انہیں بولنا چاہیے۔ اور ہر موقع پر وہی ثابت ہوں جو انہیں ثابت ہونا چاہیے۔

ایسے انسان اجتماعی زندگی کے لیے اسی طرح اہم ہیں جس طرح لوہا اور پٹرول تمدنی زندگی کے لیے۔ لوہا اور پٹرول کے بغیر کوئی تمدن نہیں۔ اسی طرح پختہ کردار آدمیوں کے بغیر کوئی اجتماعی زندگی نہیں۔

ایک انسان کو جہاں وعدہ پورا کرنا چاہیے وہاں وہ وعدہ خلافی کرے۔ جہاں اس کو شرافت کا طریقہ اختیار کرنا چاہیے وہاں وہ کمینے پن کا طریقہ اختیار کرے۔ جہاں اس کو فیاضی دکھانی چاہیے وہاں وہ تنگ ظرفی کا ثبوت دے۔ جہاں اس کو بڑے پن کا مظاہرہ کرنا چاہیے وہاں وہ چھوٹا پن دکھائے۔ جہاں اس کو معاف کر دینا چاہیے وہاں وہ انتقام لینے لگے۔ جہاں اس کو اطاعت کرنا چاہیے وہاں وہ سرکشی کرنے لگے۔ جہاں اس کو اعتراف کر لینا چاہیے وہاں وہ ہٹ دھرمی دکھانے لگے۔ جہاں اس کو اپنے بھائی کی پردہ پوشی کرنی چاہیے وہاں وہ اس کی پردہ دری کرنے پر تل جائے۔ جہاں اس کو ایثار سے کام لینا چاہیے وہاں وہ خود غرضی سے کام لینے لگے۔

اگر ایسا ہو تو اس کا مطلب یہ ہے کہ انسان نے اپنا انسانی کردار کھو دیا ہے۔ وہ اس امید کو پورا نہیں کر رہا ہے جو اجتماعی نظام کا ایک جز ہونے کے اعتبار سے اس سے قائم کی گئی تھی۔ جس اجتماعی معاشرہ کا یہ حال ہو کہ اس کے افراد اپنا انسانی کردار کھو دیں وہاں صرف انتشار کا راج ہو گا، وہاں کوئی مستحکم اجتماعی نظام نہیں بن سکتا۔

اعتبار پیدا کیجئے

ایک آدمی نے کاروبار شروع کیا۔ اس کے پاس مشکل سے چند سو روپے تھے۔ وہ کپڑے کے ٹکڑے خرید کر لاتا اور پھیری کر کے اس کو فروخت کرتا۔ کچھ کام بڑھا تو اس نے ایک دکان والے سے اجازت لے کر اس کی دکان کے سامنے پٹری پر بیٹھنا شروع کر دیا۔

کپڑے کے جس تھوک فروش سے وہ کپڑا خریدتا تھا اس سے اس نے نہایت اصول کا معاملہ کیا۔ دھیرے دھیرے اس تھوک فروش کو اس آدمی کے اوپر اعتبار ہو گیا۔ وہ اس کو ادھار کپڑا دینے لگا۔ جب آدمی ادھار پر کپڑے لاتا تو اس کی کوشش ہوتی کہ وعدہ سے کچھ پہلے ہی اس کو ادائیگی کر دے۔

وہ اسی طرح کرتا رہا۔ یہاں تک کہ تھوک فروش کی نظر میں اس کا اعتبار بہت بڑھ گیا۔ اب وہ اس کو اور زیادہ کپڑے ادھار دینے لگا۔ چند سال میں یہ نوبت آگئی کہ تھوک فروش اس کو پچاس ہزار اور ایک لاکھ روپے کا کپڑا بے تکلف دے دیتا۔ وہ اس کو اس طرح مال دینے لگا جیسے کہ وہ اس کے ہاتھ نقد فروخت کر رہا ہو۔

اب آدمی کا کام اتنا بڑھ چکا تھا کہ اس نے ایک دکان لے لی۔ دکان بھی اس نے نہایت اصول کے ساتھ چلائی۔ وہ تیزی سے آگے بڑھتا رہا۔ یہاں تک کہ وہ اپنے شہر میں کپڑے کے بڑے دکانداروں میں شمار کیا جانے لگا۔

اس دنیا میں سب سے بڑی دولت روپیہ نہیں، اس دنیا میں سب سے بڑی دولت اعتبار ہے۔ اعتبار کی بنیاد پر آپ اسی طرح کوئی چیز لے سکتے ہیں جس طرح نوٹ کی بنیاد پر کوئی شخص بازار سے سامان خریدتا ہے۔ اعتبار ہر چیز کا بدل ہے۔

مگر اعتبار زبانی دعووں سے قائم نہیں ہوتا اور نہ اعتبار ایک دن میں حاصل ہوتا ہے۔ اعتبار قائم ہونے کی صرف ایک ہی بنیاد ہے اور وہ حقیقی عمل ہے۔ خارجی دنیا اس معاملہ میں انتہائی حد تک بے رحم ہے۔ لمبی مدت تک بے داغ عمل پیش کرنے کے بعد ہی وہ وقت آتا ہے کہ لوگ آپ کے اوپر وہ اعتبار قائم کریں جو اعتبار مذکورہ تھوک فروش نے ایک پھیری والے کے اوپر قائم کیا تھا۔

❁❁❁

باب نمبر ④

راز حیات

حقیقت پسندی

۔آسان حل۔

ایک حکیم صاحب تھے۔ایک شخص ان کے پاس آیا۔اس کے پاس ایک ڈبہ تھا۔اس نے ڈبہ کھول کر ایک زیور نکالا۔اس نے کہا کہ یہ خالص سونے کا زیور ہے۔اس کی قیمت دس ہزار روپے سے کم نہیں۔اس وقت مجھے مجبوری ہے۔آپ اس کو رکھ کر پانچ ہزار روپے مجھے دے دیجئے۔میں ایک ماہ میں روپیہ دے کر اسے واپس لے لوں گا۔حکیم صاحب نے کہا کہ نہیں۔میں اس قسم کا کام نہیں کرتا۔مگر آدمی نے کچھ اس انداز سے اپنی مجبوری بیان کی کہ حکیم صاحب کو ترس آ گیا اور انہوں نے پانچ ہزار روپیہ دے کر زیور لے لیا۔اس کے بعد انہوں نے زیور کو لوہے کی الماری میں بند کر کے رکھ دیا۔

مہینوں گزر گئے اور آدمی واپس نہیں آیا۔حکیم صاحب کو تشویش ہوئی۔آخر انہوں نے ایک روز زیور کو لوہے کی الماری سے نکالا اور اس کو بیچنے کے لیے بازار بھیجا۔مگر سنار نے جانچ کر بتایا کہ وہ پیتل کا ہے۔حکیم صاحب کو سخت صدمہ ہوا۔تاہم روپیہ کھونے کے بعد وہ اپنے آپ کو کھونا نہیں چاہتے تھے۔انہوں نے اس کو بھلا دیا۔انہوں نے صرف یہ کیا کہ جس زیور کو وہ اس سے پہلے بند الماری میں رکھے ہوئے تھے اس کو ایک کھلی الماری میں ڈال دیا۔انہوں نے اس کو سونے کے خانہ سے نکال کر پیتل کے خانہ میں رکھ دیا۔

انسانی معاملات کے لیے بھی یہی طریقہ ہے۔انسانوں کے درمیان اکثر شکایت اور تلخی صرف اس لئے پیدا ہوتی ہے کہ ایک آدمی سے ہم نے جو امید قائم کر رکھی تھی اس میں وہ پورا نہیں اترا۔ہم نے ایک آدمی کو با اصول سمجھا تھا مگر تجربہ کے بعد معلوم ہوا کہ وہ بے اصول ہے۔ہم نے ایک شخص کو اپنا خیر خواہ سمجھا تھا مگر وہ بدخواہ ثابت ہوا۔ہم نے ایک شخص کو معقول سمجھ رکھا تھا مگر تجربے کے بعد وہ غیر معقول نکلا۔

ایسے مواقع پر بہترین طریقہ یہ ہے کہ آدمی کو اس خانہ سے نکال کر مناسب خانہ میں رکھ دیا جائے۔جس چیز کو ہم نے سونے کی الماری میں محفوظ کر رکھا تھا اس کو اس سے نکال کر پیتل کی الماری میں ڈال دیا جائے۔

دنیا ٹائپ رائٹر نہیں

ایک شخص میز پر بیٹھا ہوا ہے۔ اس کے سامنے کھلا ہوا ٹائپ رائٹر ہے۔ اس کے ذہن میں کچھ خیالات آئے۔ اس نے ٹائپ رائٹر میں کاغذ لگایا اور اپنے ذہن کے مطابق تختۂ حروف (کی بورڈ) پر انگلیاں مارنی شروع کیں۔ اچانک اس کا ذہنی خیال واقعہ بننے لگا۔ سامنے کے کاغذ پر مطلوبہ الفاظ چھپ چھپ کر ابھرنے لگے۔ یہاں تک کہ اس کے تمام جملے کاغذ پر ٹائپ ہو کر سامنے آ گئے۔ چند جملے یہ تھے:

- میں حق پر ہوں — میرے سوا جو لوگ ہیں سب باطل پر ہیں۔
- میرا کوئی قصور نہیں — ہر معاملہ میں قصور صرف دوسروں کا ہے۔
- میں سب سے بڑا ہوں — دوسرے تمام لوگ میرے مقابلہ میں چھوٹے ہیں۔
- میں خدا کا محبوب ہوں — دنیا بھی میری ہے اور آخرت بھی میری۔

آدمی خوش تھا کہ اس نے جو کچھ چاہا وہ کاغذ پر موجود ہو گیا۔ مگر آدمی کی بدقسمتی یہ تھی کہ وہ جس دنیا میں تھا وہ کوئی ٹائپ رائٹر نہیں تھی۔ ٹائپ رائٹر کے ایک کاغذ پر جس طرح اس نے اپنے خیال کو واقعہ بنا لیا اسی طرح وہ حقیقت کی دنیا میں اپنے خیال کو واقعہ نہیں بنا سکتا تھا۔ کاغذ پر اپنی پسند کے الفاظ چھاپنے کے لیے تو صرف کی بورڈ پر انگلیاں مارنا کافی ہے۔ مگر حقیقت کی دنیا میں کسی خیال کو واقعہ بنانے کے لیے ایک لمبی اور سوچی سمجھی جدوجہد کی ضرورت ہے نہ کہ ٹائپسٹ کی طرح محض انگلیوں کو متحرک کرنے کی۔ نتیجہ ظاہر ہے ٹائپ رائٹر کا آدمی عمل کی دنیا میں اس وقت بھی مکمل طور پر محروم تھا جب کہ الفاظ کی دنیا میں بظاہر وہ سب کچھ حاصل کر چکا تھا۔

یہ بات خواہ ہمارے لیے کتنی ہی ناگوار ہو، مگر یہ ایک واقعہ ہے کہ دنیا ہمارے لیے کوئی ٹائپ رائٹر اور ہم اس کے کوئی ٹائپسٹ نہیں کہ محض ''انگلیوں'' کی حرکت سے ہم جو چاہیں دنیا کی سطح پر نقش کرتے چلے جائیں۔ یہ سنگین حقیقتوں کی دنیا ہے اور حقیقتوں سے موافقت کر کے ہی یہاں ہم اپنے لیے کچھ پا سکتے ہیں۔ آدمی کے پاس زبان اور قلم ہے۔ وہ جو چاہے لکھے اور

جو چاہے بولے۔ مگر آدمی کو یاد رکھنا چاہیے کہ اس کی زبان و قلم صرف الفاظ کی لکیریں بناتے ہیں نہ کہ زندگی کی حقیقتیں۔ الفاظ کاغذ پر نشان بن کر رہ جاتے ہیں۔ آواز ہوا میں غیر مرئی لہروں کی صورت میں گم ہوجاتی ہے۔ اور بالآخر آدمی کے پاس جو چیز باقی رہتی ہے وہ صرف ایک جھوٹا انتظار ہے۔ اور حقائق کی اس دنیا میں کسی کا جھوٹا انتظار کبھی پورا نہیں ہوتا۔

سڑک کا سبق

شہر کی مصروف سڑکوں پر ہر وقت حادثہ کا خطرہ رہتا ہے۔ چنانچہ ٹریفک کی رہنمائی کے لیے سڑکوں پر مختلف ہدایات لکھ دی جاتی ہیں۔ ان ہدایات میں سے ایک یہ ہے کہ پٹری پر چلنا محفوظ چلنا ہے۔

Lane driving is safe driving

یعنی آدمی اگر پٹری کا پابند رہتے ہوئے اپنی سواری چلائے تو وہ اپنے آپ کو حادثات سے بچا سکتا ہے۔ وہ اس خطرہ سے محفوظ رہ سکتا ہے کہ دوسری گاڑیوں سے اس کا ٹکراؤ ہو اور وہ اپنی منزل کی طرف بڑھنے کے بجائے قبرستان کی طرف بڑھنے پر مجبور ہوجائے۔

لندن کے ایک ڈرائیور نے ایک بار ایک مضمون شائع کیا۔ اس میں اس نے ٹریفک کے مختلف اصول بتائے۔ اس نے اپنے علم اور تجربے کی روشنی میں بڑی عجیب عجیب باتیں لکھیں۔ مثلاً اس نے لکھا کہ آپ اپنی گاڑی سڑک پر دوڑاتے ہوئے چلے جارہے ہیں کہ اچانک سائفڈ کی گلی سے ایک گیند سڑک پر آگئی یہ گیند دیکھ کر آپ کو جاننا پڑتا ہے کہ اس کے پیچھے ایک بچہ بھی آرہا ہوگا۔ اگر آپ صرف ''گیند'' کو دیکھیں اور ''بچے'' کو نہ دیکھیں تو آپ اچھے ڈرائیور نہیں ہیں۔ اچھا ڈرائیور وہ ہے جو گیند کو دیکھتے ہی بچہ کو بھی دیکھ لے، اگرچہ اس وقت بچہ بظاہر اس کی آنکھوں کے سامنے نہ ہو۔ اگر ڈرائیور نے گیند کو دیکھ کر اپنی گاڑی کو بریک نہیں لگایا تو یقینی ہے کہ اگلے لمحہ اس کی گاڑی ایک بچہ کو سڑک پر کچل چکی ہوگی۔

سڑک کا سفر زندگی کے سفر کا معلم ہے۔ آدمی اگر چاہے تو سڑک کے سفر سے وہ سب کچھ سیکھ سکتا ہے۔ جو اس کو زندگی کے زیادہ بڑے سفر کے لیے درکار ہے۔

اپنی سرگرمیوں کو ہمیشہ اپنے دائرہ میں محدود رکھئے۔ اگر آپ نے دوسرے کے دائرہ میں مداخلت کی تو فوراً اس سے آپ کا ٹکراؤ شروع ہو جائے گا جس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ آپ کا جاری سفر رک جائے گا۔ اجتماعی زندگی میں جب خارج سے ایک علامت ظاہر ہو تو یہ جاننے کی کوشش کیجئے کہ اس علامت کے پیچھے اور کیا باتیں ہیں جو اگرچہ موجود ہیں لیکن بروقت وہ دکھائی نہیں دے رہی ہیں۔ اگر آپ نے صرف دکھائی دینے والی چیزوں کو دیکھا اور جو چیزیں دکھائی نہیں دے رہی ہیں ان سے بے خبر رہے تو مقابلہ کی دنیا میں آپ کبھی کوئی بڑی کامیابی حاصل نہیں کر سکتے۔

حقیقت پسندی

امریکہ نے اگست 1945ء میں اپنے دو ایٹم بم جاپان پر گرائے۔ اس کے نتیجہ میں جاپان تہس نہس ہو کر رہ گیا۔ مگر جاپان نے اس پر غصہ نہیں، کیونکہ امریکیوں کی کارروائی یک طرفہ نہیں تھی۔ بلکہ وہ جاپان کی متشددانہ کارروائی کے جواب میں کی گئی تھی۔ جاپانیوں کا یہی حقیقت پسند مزاج ہے، جس نے انہیں موجودہ زمانہ میں غیر معمولی ترقی کے مقام تک پہنچایا ہے۔

امریکہ نے جاپان کے دو بڑے صنعتی شہروں، ہیروشیما اور ناگاساکی پر ایٹم بم گرائے۔ چند منٹ کے اندر دونوں آباد شہر ویران کھنڈر بن گئے۔ ان میں سے ہر ایک شہر 10 میل سے زیادہ بڑے رقبہ میں بسا ہوا تھا۔ مگر جب ان پر ایٹم بم گرا تو یہ حال ہوا کہ انسان، حیوان اور درخت سب جل بھن کر رہ گئے۔ ڈیڑھ لاکھ آدمی مر گئے۔ دس ہزار آدمی ایسے تھے جو حادثے کے بعد فوراً بخارات میں تبدیل ہو گئے۔ آج یہ دونوں شہر شاندار طور پر دوبارہ آباد ہو چکے ہیں۔ چوڑی سڑکیں، کشادہ مکانات، جگہ جگہ پارک اور باغ نے شہر کو بالکل نیا منظر عطا کیا ہے۔ اب شہر میں صرف ایک ٹوٹی ہوئی عمارت باقی ہے جو دیکھنے والوں کو یاد دلاتی ہے کہ دوسری جنگ عظیم میں اس شہر پر کیسی قیامت آئی تھی۔

ہندوستان ٹائمز (نئی دہلی) کے اڈیٹر مسٹر خوشونت سنگھ جاپان گئے۔ اپنے سفر کی روداد

بیان کرتے ہوئے وہ لکھتے ہیں کہ میں نے جاپان میں ایک بے حد عجیب چیز دیکھی جب کہ بقیہ دنیا نے ہیروشیما اور ناگاساکی کے واقعات کو بہت بڑے پیمانہ پر امریکہ کے خلاف پروپیگنڈے کے لیے استعمال کیا ہے، خود جاپانی ان واقعات کو امریکہ کے خلاف نہیں لیتے۔ خوشونت سنگھ نے اپنے جاپانی رفیق سے اس کی بابت سوال کیا تو خلاف توقع اس نے نرم لہجہ میں کہا:

> We hit them first at pearl harbour. We killed a lot of them. They warned us of what they were going to do but we thought they were only bluffing. They beat us fair and square. We were quits. And now we are friends.

پہلے ہم نے ان کے پرل ہاربر پر حملہ کیا۔ ہم نے ان کے بہت سے لوگوں کو مار ڈالا۔ اس کے جواب میں وہ جو کچھ کرنے والے تھے اس سے انہوں نے ہمیں آگاہ کیا۔ مگر ہم نے سمجھا کہ یہ محض دھونس ہے۔ انہوں نے ہمیں کسی دھوکے کے بغیر کھلے طور پر مارا۔ پہلے ہم ایک دوسرے سے دور تھے۔ اب ہم ایک دوسرے کے دوست ہیں۔ ①

ایٹمی حملہ سے مرنے والوں کی یادگار ہیروشیما میں قائم کی گئی ہے۔ امن میوزیم (Peace Museum) میں جنگی تباہ کاریوں کی تصویریں بھی لگی ہوئی ہیں۔ ان چیزوں کو دیکھنے کے لیے ہر سال تقریباً 70 لاکھ جاپانی ہیروشیما آتے ہیں۔ گفتگو سے یہ اندازہ ہوتا ہے کہ عام جاپانی کے دل میں امریکہ کے خلاف نفرت چھپی ہوئی ہے۔ تاہم وہ اپنے عملی رویہ میں اس کا اظہار ہونے نہیں دیتے۔ انہوں نے اپنے مخالفانہ جذبات پر حقیقت پسندی کا پردہ ڈال رکھا ہے۔

جاپانیوں کے اسی مزاج کا یہ نتیجہ ہے کہ جنگ کے بعد بہت تھوڑی مدت میں انہوں نے دوبارہ غیر معمولی ترقی کر لی۔ ان کے یہاں نہ تیل نکلا ہے اور نہ ان کے پاس معدنیات کی کانیں ہیں۔ ان کو پیشتر خام مال باہر سے حاصل کرنا پڑتا ہے اس کے باوجود جاپان آج اپنے اعلیٰ سامانوں کی بدولت دنیا کی مارکیٹ میں چھایا ہوا ہے۔

---

① ہندوستان ٹائمز 14 اپریل 1981ء۔

مسٹر خوشونت سنگھ نے جاپان میں وکیلوں کی بابت معلوم کیا۔ انہیں بتایا گیا کہ یہاں وکالت کے پیشہ کا حال اچھا نہیں ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ لوگوں کے درمیان جب کوئی جھگڑا پیدا ہوتا ہے تو وہ عدالت میں جانے کے بجائے باہمی گفتگو سے اس کو طے کر لیتے ہیں۔ جب آدمی اپنی غلطی ماننے کے لیے تیار ہو تو جھگڑا کبھی آگے نہیں بڑھتا۔ جھگڑا ختم نہ ہونے کی وجہ اکثر حالات میں یہ ہوتی ہے کہ ایک آدمی یک طرفہ طور پر دوسرے کو الزام دیتا ہے۔ اس کی وجہ سے دوسرے کے اندر بھی ضد پیدا ہو جاتی ہے۔ اور مسئلہ بڑھتا چلا جاتا ہے۔ جب ایک فریق اپنی جانب کی غلطی مان لے تو دوسرے کے اندر بھی جھکاؤ پیدا ہو گا اور مسئلہ وہیں کا وہیں ختم ہو جائے گا۔

اس حقیقت پسندانہ نقطہ نظر کا جاپان کو یہ بہت بڑا فائدہ ملا ہے کہ ایک جاپانی دوسرے جاپانی پر اعتماد کرتا ہے۔ ہندوستان جیسے ملکوں میں تجارتی معاہدے اور تجارتی خط و کتابت عام طور پر ایسے ماہرین انجام دیتے ہیں جو بہت بندھے ہوئے الفاظ اور قانونی پہلوؤں کی کامل رعایت کرنے والی زبان لکھنا جانتے ہیں۔ مگر جاپانی اپنا وقت اس قسم کے تحریری مسودات تیار کرنے میں ضائع نہیں کرتے۔ امریکہ میں قانون دانوں کی تعداد 50 ہزار ہے، جب کہ جاپان میں قانون دانوں تعداد صرف 11 ہزار ہے۔ جاپان میں ایسے لفظی ماہرین کا زیادہ کام ہی نہیں۔

جاپان کے اکثر تجارتی ادارے زبانی معاہدوں پر بھروسا کرتے ہیں۔ اولاً اس کا رواج جاپانیوں کے باہمی تعلقات میں ہوا مگر اب باہر کے تاجر بھی یہ سمجھنے لگے ہیں کہ وہ جاپانی کے منہ سے بولے ہوئے لفظ پر بھروسا کر سکتے ہیں۔ قانونی بندشوں سے آزادی کا یہ فائدہ ہے کہ کام تیزی سے ہوتا ہے اور غیر ضروری لفظی پابندیاں کارکردگی میں حارج نہیں بنتیں۔

جاپان کے اس مزاج نے اس کو باہمی اتحاد کا تحفہ دیا ہے۔ اور اتحاد بلاشبہ سب سے بڑی طاقت ہے۔ جاپان کی ترقی کا راز جاپانیات کے ایک ماہر نے ان لفظوں میں بیان کیا ہے:

Never quarrelling amongst themselves, always making everything together.

آپس میں کبھی نہ جھگڑنا، ہر کام ہمیشہ مل جل کر کرنا۔[1]

نیا دَور

چودھویں صدی ہجری پر تاریخ کا ایک دور ختم ہوا ہے، پندرہویں صدی ہجری میں تاریخ کے نئے دور کا آغاز ہونا ہے۔ مزید یہ ہماری خوش قسمتی ہے کہ آج وہ تمام موافق حالات مکمل طور پر پیدا ہو چکے ہیں جو ایک نیا بہتر دور شروع کرنے کے لیے درکار ہے۔

جب رات کا اندھیرا ختم ہوتا ہے اور نئے دن کا سورج نکلنے کے آثار ظاہر ہوتے ہیں تو یہ فطرت کی طرف سے اس بات کا خاموش اعلان ہوتا ہے کہ دن و رات کی ایک گردش پوری ہوگی۔ اب اس کی دوسری گردش شروع ہونے والی ہے۔ جو شخص چاہے اس کی روشنی میں اپنا سفر شروع کرے اور منزل پر پہنچ جائے۔

صبح کے وقت سورج کا نکلنا ہر آدمی کو دو چیزوں کے درمیان کھڑا کر دیتا ہے۔ ایک وہ موقع جو گزر چکا اور دوسرا موقع جو سامنے کھلا ہوا موجود ہے۔ جو شخص بھی ان مواقع کو استعمال کرے گا وہ لازماً اپنی منزل پر پہنچ جائے گا۔ تاہم امتحان کی اس دنیا میں مواقع صرف انھی کے لیے ہوتے ہیں جو مواقع کو استعمال کریں۔ جو لوگ مواقع کو استعمال کرنے میں ناکام رہیں ان کے لیے کوئی موقع موقع نہیں۔ کامیابی دوسرے لفظوں میں موجود مواقع کو استعمال کرنے ہی کا دوسرا نام ہے۔

کوئی شخص پچھلے کل میں اپنا سفر شروع نہیں کر سکتا۔ سفر جب بھی شروع ہوگا ''آج'' سے شروع ہوگا نہ کہ گزرے ہوئے ''کل'' سے۔ جو لوگ آج کے دن بھی گزرے کل میں جئیں ان کے لیے اس دنیا میں بربادی کے سوا اور کوئی چیز مقدر نہیں۔

جو مواقع گزر چکے انہیں بھول جائیے۔ جو مواقع آج موجود ہیں ان کو جانئے اور انہیں استعمال کیجئے۔ انشاء اللہ آپ یقیناً کامیاب ہوں گے۔ یاد رکھئے گزرا ہوا دن کبھی کسی کے لیے واپس نہیں آیا۔ گزرا ہوا دن آپ کے لیے بھی واپس آنے والا نہیں۔

---

[1] ہندوستان ٹائمز 14 اپریل 1981ء۔

خودکشی نہیں

پاکستان کے (ریٹائرڈ) جنرل عتیق الرحمٰن آج کل پاکستان فیڈرل سروس کمیشن کے صدر ہیں۔ وہ ایک ''مہاجر'' ہیں اور دوسری جنگ عظیم میں فیلڈ مارشل مانک شاہ کے ساتھ برما میں ناکام کر چکے ہیں۔

فروری 1984ء میں جنرل عتیق الرحمٰن ایک سرکاری دورہ پر نئی دہلی آئے۔ ایک اخباری ملاقات میں انہوں نے کہا کہ برما کے زمانہ قیام میں ایک بار مانک شاہ شدید طور پر زخمی ہو گئے۔ تکلیف ناقابل برداشت ہوگئی تو مانک شاہ نے ارادہ کیا کہ وہ اپنے آپ کو گولی مار کر اپنا خاتمہ کر دیں۔ انہوں نے جنرل عتیق الرحمٰن سے پستول مانگا۔ جنرل عتیق الرحمٰن نے پستول دینے سے انکار کردیا۔ جنرل عتیق الرحمٰن نے قہقہہ کے ساتھ کہا: مانک شاہ نے 1971ء کی جنگ میں ہمارے ساتھ جو کچھ کیا، اگر اس کو میں اس وقت جانتا تو یقیناً میں اپنا پستول انہیں دے دیتا۔[1]

مانک شاہ دوسری عالمی جنگ میں مایوس ہوکر خودکشی کر رہے تھے، حالانکہ اس کے 25 سال بعد 1971ء کی جنگ میں وہ فاتح بن کر نمایاں ہونے والے تھے۔

اسلام میں خودکشی حرام ہے، کیونکہ خودکشی خدا سے کامل مایوسی ہے۔ اسی کے ساتھ وہ آخرت کے انکار کے ہم معنی ہے۔ اگر آدمی کو یہ یقین ہوکر مرنے کے بعد وہ ختم نہیں ہوگا بلکہ دوبارہ زندہ ہوکر آخرت کی دنیا میں پہنچ جائے گا تو وہ کبھی خودکشی نہ کرے۔ جس شخص کو آخرت کے مسئلہ کی سنگینی کا احساس ہو اس کے لیے ہر دوسری تکلیف ہیچ بن جائے گی۔

اسی کے ساتھ اس کا ایک اور پہلو بھی ہے۔ خودکشی کو حرام قرار دینا گویا انسان کو یہ پیغام دینا ہے کہ...... وقتی تکلیف سے گھبرا کر مستقبل کو نہ بھول جاؤ۔

موجودہ دنیا ایک ایسی جگہ ہے جہاں ہر انسان پر غم اور تکلیف کا لمحہ آتا ہے، مگر ایسے لمحات ہمیشہ وقتی ہوتے ہیں۔ اگر آدمی اس لمحے کو برداشت کر لے تو اس کو بہت جلد معلوم ہوتا ہے کہ

[1] (ٹائمز آف انڈیا، 20 فروری 1984ء)

''تاریک حال'' میں اس کے لیے ایک ''روشن مستقبل'' کا امکان چھپا ہوا تھا۔ وہ شکست خوردہ ہو کر اپنے کو مٹا دینا چاہتا تھا، حالانکہ مستقبل میں اس انتظار میں تھا کہ اس کا نام فاتح کی حیثیت سے تاریخ عالم میں درج کرے۔

اور تالا کھل گیا

اس کی ناکام کوشش اب جھنجلاہٹ میں تبدیل ہو چکی تھی۔ وہ کافی دیر سے تالے کے ساتھ زور آزمائی کر رہا تھا۔ ''کنجی تو بظاہر صحیح ہے۔ یقیناً تالے کے اندر کوئی خرابی ہے جس کی وجہ سے تالا کھل نہیں رہا ہے۔'' اس نے سوچا۔ اس کا غصہ اب اس درجہ پر پہنچ چکا تھا کہ اگلا مرحلہ صرف یہ تھا کہ تالا کھولنے کے لیے وہ کنجی کے بجائے ہتھوڑے کا استعمال شروع کر دے۔

اتنے میں اس کی میزبان رفیق احمد صاحب آ گئے۔ ''کیا تالا نہیں کھل رہا'' انہوں نے کنجی اپنے ہاتھ میں لیتے ہوئے کہا: ''اچھا آپ کنجی غلط لگا رہے تھے۔ اصل میں آج ہی میں نے اس کا تالا بدل دیا ہے، مگر میں نئی کنجی چھلے میں ڈالنا بھول گیا، اس کی کنجی دوسری ہے۔'' اس کے بعد انہوں نے جیب سے دوسری کنجی نکالی اور دم بھر میں تالا کھل چکا تھا۔

زمانہ جب بدلتا ہے تو ایسا ہی حال ان لوگوں کا ہو جاتا ہے جو ماضی کی صلاحیت کی بنیاد پر حال کی دنیا میں اپنی قیمت وصول کرنا چاہیں۔ نئے زمانہ میں زندگی کے دروازوں کے تمام تالے بدل چکے ہوتے ہیں۔ مگر وہ پرانی کنجیوں کا گچھا لئے نئے تالوں کے ساتھ زور آزمائی کرتے رہتے ہیں۔ اور جب ان کی پرانی کنجیوں سے نئے تالے نہیں کھلتے تو کبھی تالا بنانے والے پر اور کبھی سارے ماحول پر خفا ہوتے ہیں، حالانکہ تالے بدل چکے ہوں تو ایسا کبھی نہیں ہو سکتا کہ پرانی کنجیوں سے نئے تالے کھل جائیں۔

حقیقت نگاری کے دور میں جذباتی تقریریں اور تحریریں، اہلیت کی بنا پر حقوق حاصل کرنے کے دور میں روزِ روشن کے مطالبے، تعمیری استحکام کے ذریعہ اوپر اٹھنے کے دور میں جلسوں اور جلوسوں کے ذریعہ قوم کا مستقبل برآمد کرنے کی کوشش، سماجی بنیادوں کی اہمیت کے زمانہ میں سیاسی سودے بازی کے ذریعہ ترقی کے منصوبے، یہ سب اسی کی مثالیں ہیں۔ یہ

ماضی کے معیاروں پر حال کی دنیا سے اپنے لئے زندگی کا حق وصول کرنا ہے جو کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ ایسے لوگوں کا انجام موجودہ دنیا میں صرف یہ ہے کہ وہ نفسیاتی مریض ہوکر رہ جائیں۔ جو کچھ ان کو بربنائے حق نہیں ملا ہے اس کو سمجھیں کہ وہ بربنائے ظلم ان کو نہیں مل رہا ہے اور پھر ہمیشہ کے لیے منفی ذہنیت کا شکار ہوکر رہ جائیں۔

ـشوق کافی ہےـ

استاد یوسف دہلوی (م 1977ء) مشہور خوشنویس تھے۔ان کو فن خطاطی پر غیر معمولی قدرت حاصل تھی۔ کہا جاتا ہے کہ ایک بار جلی خط کا مقابلہ ہوا۔ جمنا کے کنارے ریت کے میدان میں بہت سے خطاط جمع ہوئے۔ استاد یوسف آئے تو ان کے ہاتھ میں ایک بانس کا ایک بڑا ٹکڑا تھا۔ انہوں نے بانس سے ریت کے اوپر لکھنا شروع کیا۔ الف سے ش تک پہنچے تھے کہ تقریباً ایک فرلانگ کا فاصلہ ہوگیا۔ لوگوں نے کہا کہ بس کیجئے۔ استاد یوسف نے کہا میں نے جو لکھا ہے اس میں رنگ بھر دو اور پھر ہوائی جہاز سے چھوٹے سائز میں ان کا فوٹو لے لو مجھے یقین ہے کہ میں وہی خط رہے گا جو میرا اصل خط ہے۔ اس کے بعد کسی اور کو اپنا فن پیش کرنے کی ہمت نہ ہوئی۔

تقسیم کے بعد وہ پاکستان چلے گئے تھے۔ وہاں شاہ سعود کی آمد پر ان کو ایک محراب کا مضمون لکھنے کے لیے دیا گیا۔ استقبال کی تیاریوں کا بچشم خود معائنہ کرنے کے لیے گورنر جنرل آئے۔ اس دوران انہوں نے استاد یوسف کو لکھا ہوا محراب بھی دیکھا۔ اس کے شان خط کو دیکھ کر وہ حیران رہ گئے۔ انہوں نے کہا کہ یہ کس خطاط نے لکھا ہے۔ چنانچہ استاد یوسف کو بلایا گیا۔ گورنر جنرل نے ان کے کام کی تعریف کی اور پوچھا کہ اس کو لکھنے میں آپ کا کتنا وقت لگا۔ استاد یوسف نے کہا کہ سات دن۔ گورنر جنرل نے فوراً اپنے سیکرٹری کو حکم دیا کہ استاد کو ان کی خدمت کے اعتراف میں سات ہزار روپے پیش کرو۔ چنانچہ اسی وقت ان کو اتنی رقم کا چیک دے دیا گیا۔

استاد یوسف سے ایک شخص نے پوچھا کہ خوش نویسی کا فن آپ نے کس استاد سے سیکھا

ہے۔ انہوں نے کہا کہ کسی سے نہیں۔ ان کے والد خود ایک مشہور خوش نویس تھے، مگر انہوں نے اپنے والد کے شاگردی بھی اختیار نہیں کی۔ پوچھنے پر انہوں نے بتایا کہ میں نے خوش نویسی کا فن لال قلعہ سے سیکھا ہے۔ لال قلعہ میں مغل دور کے استادوں کی وصلیاں (تختیاں) رکھی ہوئی ہیں۔ ان تختیوں میں قطعات لکھے ہوئے ہیں جو فن خطاطی کے شاہکار نمونے ہیں۔ استادوں کی وصلیاں دس سال تک لال قلعہ جا کر دیکھتے رہے۔ ہر روز ایک قطعہ اپنے ذہن میں بٹھا کر واپس آتے۔ اس کو اپنے قلم سے بار بار لکھتے اور پھر اگلے دن اپنا لکھا ہوا کاغذ لے کر لال قلعہ جاتے۔ وہاں کی محفوظ تختی سے اپنے لکھے ہوئے کو ملاتے اور اس طرح مقابلہ کر کے اپنی غلطیوں کی اصلاح کرتے۔ اس طرح مسلسل دس سال تک ہر روز لال قلعہ کی تختیوں سے وہ خود اپنی اصلاح لیتے رہے اور ان کو دیکھ دیکھ کر مشق کرتے رہے۔ یہی دس سالہ جدوجہد تھی جس نے انہیں استاد یوسف بنا دیا۔

اگر آدمی کے اندر شوق ہو تو نہ پیسہ کی ضرورت ہے اور نہ استاد کی، نہ کسی اور چیز کی۔ اس کا شوق ہی اس کے لیے ہر چیز کا بدل بن جائے گا۔ وہ بغیر کسی چیز کے سب چیز حاصل کر لے گا۔

۔زبان درازی۔

سقراط کا قول ہے۔ اگر تم اتنے زبان دراز ہو کہ تمہاری زبان درازی کے مقابلہ میں کوئی تم سے جیت نہ سکے تو تم کبھی غریبوں کے ساتھ ہمدردی نہیں کر سکتے۔

بظاہر یہ عجیب سی بات معلوم ہوتی ہے کہ زبان درازی اور غریبوں کے ساتھ ہمدردی سے کیا تعلق۔ لیکن گہرائی کے ساتھ دیکھئے تو ان میں بہت گہرا تعلق ہے۔ غریب کے ساتھ ہمدردی وہی شخص کر سکتا ہے جو حق کا اعتراف کرنا جانتا ہو، خواہ اس حق کا تعلق ایک غریب آدمی سے ہی کیوں نہ ہو۔

ایک واقعہ سے اس کی بخوبی وضاحت ہو جائے گی۔ ایک زمین دار نے اپنا آم کا باغ کسی

باغبان کے ہاتھ فروخت کیا، جب درختوں میں پھل لگے تو آندھی آئی۔ اس آندھی میں بہت سے پھل گر گئے۔ باغبان کو اندیشہ ہوا کہ وہ پھلوں کی فروخت سے پوری قیمت حاصل نہ کر سکے گا اور اس کو نقصان ہوگا۔ اس نے ٹوٹے ہوئے آم ایک ٹوکری میں رکھے اور ان کو لے کر زمیندار کے پاس گیا۔ اور کہا کہ دیکھئے آندھی کی وجہ سے کافی پھل گر گئے ہیں اور ہم کو نقصان کا اندیشہ ہے اس لیے آپ باغ کی قیمت میں کچھ کمی کر دیں۔

زمیندار نے یہ سنا تو بگڑ کر کہا جب تم نے ہمارا باغ خریدا تھا اس وقت تم کو یہ معلوم نہ تھا کہ باغ کے گرد کوئی ایسی اونچی دیوار کھڑی نہیں ہوئی ہے جو آندھی اور باغ کے درمیان روک بن سکے۔ غریب باغبان مایوس ہو کر چلا گیا۔

زمیندار کے ایک دوست اس وقت زمیندار کے پاس بیٹھے ہوئے تھے۔ اور زمیندار اور باغبان کی پوری بات سن رہے تھے۔ جب باغبان چلا گیا تو انہوں نے زمیندار سے کہا، تم بہت سنگدل معلم ہوتے ہو، غریب آدمی پر رحم کرنا نہیں جانتے۔ زمیندار صاحب نے یہ سن کر کہا۔ آپ جیسے تعلیم یافتہ لوگ شاید یہ سمجھتے ہیں کہ ایک انسان دوسرے انسان کو رزق دیتا ہے، مگر حقیقت یہ ہے کہ رزق دینے والا خدا ہے، وہ بہر حال ہر ایک کو اس کا رزق پہنچاتا ہے۔

طاقتور کے مقابلہ میں کمزور آدمی زیادہ بول نہیں پاتا، مگر جب کمزور سے معاملہ ہو تو وہ خوب زبان درازی دکھاتا ہے۔ اس کی یہ زبان درازی اس کو یہ موقع نہیں دیتی کہ وہ سنجیدگی کے ساتھ معاملہ کو سمجھے اور حق کو مان کر اس کے مطابق وہ کرے جو اسے کرنا چاہیے۔

حقیقت پسندی نہ کہ شوق

شہد کی مکھیاں اپنا چھتہ جہاں بناتی ہیں، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ پھولوں کا مقام اس سے کئی میل دور ہوتا ہے۔ ایک پھول میں بہت تھوڑی مقدار رس کی ہوتی ہے۔ اس لیے بھی اس کو بہت دور دور تک جانا ہوتا ہے تاکہ بہت سے پھولوں کا رس چوس کر ضروری مقدار حاصل کر سکے۔

شہد جمع کرنے والی مکھی سارے دن اڑانیں بھرتی ہے تا کہ وہ ایک ایک پھول کا رس نکالے اور اس کو لا کر اپنے چھتے میں جمع کرے۔ مشاہدہ سے معلوم ہوا ہے کہ شہد کی مکھی صبح جب اپنے پہلے سفر پر نکلتی ہے تو اندھیرے میں روانہ ہوتی ہے۔ مگر شام کو جب پھولوں کے مقام سے وہ اپنی آخری باری کے لیے چلتی ہے تو اس کا یہ سفر نسبتاً اجالے میں ہوتا ہے۔ پہلی باری کے لیے اندھیرے میں چلنا اور آخری باری کے لیے اجالے میں سفر شروع کرنا کیونکر ہوتا ہے۔ اس کی وجہ دونوں وقتوں کا فرق ہے۔ صبح کے وقت سفر کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ وہ اندھیرے سے اجالے کی طرف جارہی ہے۔ جب کہ شام کے وقت سفر کا مطلب اجالے سے اندھیرے کی طرف جانا ہے۔

شہد کی مکھی وقت کے اس فرق کو ملحوظ رکھتی ہے اور اس کی پوری طرح رعایت کرتی ہے۔ شہد کی مکھی اپنے لمبے سفر کو چونکہ سورج کی روشنی ہی میں صحیح انجام دے سکتی ہے۔ اندھیرے میں اس کا امکان رہتا ہے کہ وہ بھٹک جائے اور وہ اپنی منزل پر نہ پہنچے، اس لیے صبح کو وہ اپنی پہلی باری اندھیرے میں شروع کر دیتی ہے، کیونکہ وہ جانتی ہے کہ اگلے لمحات اجالے کے لمحات ہوں گے۔ اس کے برعکس شام کو اپنی آخری باری کے لیے وہ اجالا رہتے ہوئے چل پڑتی ہے، کیونکہ وہ جانتی ہے کہ جتنی دیر ہوگی اتنا ہی اندھیرا بڑھتا چلا جائے گا۔

یہ قدرت کا سبق ہے۔ اسے قدرت بتاتی ہے کہ زندگی میں ہمارا ہر قدم حقائق کی بنیاد پر اٹھنا چاہیے نہ کہ خوش فہمیوں اور موہوم امیدوں کی بنیاد پر۔ آنے والے لمحات کبھی ''اندھیرے'' کے لمحات ہوتے ہیں اور کبھی ''اجالے'' کے لمحات، اگر اس فرق کی رعایت نہ کی جائے اور آنے والے لمحات کا لحاظ کئے بغیر بے خبری میں سفر شروع کر دیا جائے تو آنے والا لمحہ ہماری رعایت نہیں کرے گا۔ وہ اپنے نظام کے تحت آئے گا نہ کہ ہماری خوش فہمیوں کے تحت۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ کبھی ہم سمجھیں گے کہ ہم روشن مستقبل اور شاندار انجام کی طرف بڑھ رہے ہیں۔ حالانکہ اگلا لمحہ جب آئے گا تو معلوم ہوگا کہ ہم صرف اندھیروں کی طرف بڑھے چلے جارہے ہیں۔

ـ دشمنی کے وقت بھی ـ

روس اور امریکہ دونوں ایک دوسرے کے سخت ترین دشمن ہیں۔ مزید یہ کہ دونوں نے بے حساب مقدار میں خطرناک نیوکلیئر ہتھیار تیار کر رکھے ہیں۔ جو منٹوں میں ایک ملک سے دوسرے ملک میں پہنچ جائیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک معمولی سی غلط فہمی دونوں بڑی طاقتوں کے درمیان ایک ایسی جنگ چھیڑ سکتی ہے جو ان کے شاندار شہروں کو اچانک کھنڈر میں تبدیل کر دے۔

چنانچہ یہ ممالک ایک طرف ایک دوسرے کے خلاف ہر قسم کے انتہائی مہلک ہتھیار جمع کر رہے ہیں، دوسری طرف دونوں کے درمیان پچھلے 20 سال سے ہنگامی مواصلات (Emergency Communications) کا ایک نظام قائم ہے جس کے ذریعہ رات دن کے کسی بھی لمحہ میں دونوں ایک دوسرے سے ربط پیدا کر سکتے ہیں۔ اور نازک مواقع پر فوراً براہِ راست گفتگو کر کے جنگ کے اتفاقی خطرہ کو ٹال سکتے ہیں۔ اس ہر وقت متحرک رہنے والے مواصلاتی نظام کو گرم لائن (Hot-Line) کہا جاتا ہے۔ نیوکلیئر ہتھیاروں کی مزید ترقی کے بعد محسوس کیا گیا کہ قدیم گرم لائن بہت ''سست'' ہے۔ وہ ہتھیاروں کی رفتار سفر میں جدید ترقیوں کی نسبت سے جنگ کے فوری اندیشہ کو ٹالنے کے لیے سراسر ناکافی ہے۔ چنانچہ پچھلے ایک سال سے ماسکو اور واشنگٹن کے ماہرین اس موضوع پر گفتگو کر رہے تھے کہ موجودہ گرم لائن کو ترقی دے کر اس کو وقت کے تقاضوں کے مطابق (Update) کیا جائے۔ بالآخر جولائی 1984ء میں دونوں ملکوں کے درمیان ایک نئے معاہدہ پر سمجھوتہ ہو گیا۔ (ٹائمز آف انڈیا، 11 جولائی 1984ء)

اب تک جو ٹیلکس مشینیں ماسکو اور واشنگٹن کے درمیان پیغام رسانی کے لیے استعمال ہو رہی تھیں، وہ ایک منٹ میں ساٹھ الفاظ (ایک سیکنڈ میں ایک لفظ) ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کر سکتی تھیں۔ نئے معاہدہ کے تحت جو سسٹم رائج کیا گیا ہے اس کے مطابق ایک

تیار شدہ مضمون (Prepared text) کے پورے ایک صفحہ کا عکس صرف ایک سیکنڈ میں واشنگٹن سے ماسکو یا ماسکو سے واشنگٹن جائے گا۔ گویا تیز رفتاری کے اعتبار سے پہلے کے مقابلہ میں کئی سو گنا زیادہ۔ اس طرح روس اور امریکہ نے خطرہ سے بچاؤ کی تدبیر کو خطرے کے مطابق کرلیا۔

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ زندہ لوگ دشمنی کی آخری حد پر پہنچ کر بھی کس قدر باہوش رہتے ہیں۔ دوسری طرف مردہ لوگ ہیں جن کو صرف یہ معلوم ہے کہ وہ ذرا ذرا سی بات پر لڑ جائیں اور پھر اپنی بے معنی لڑائی کو کسی حال میں ختم نہ کریں۔

تعلیم کی اہمیت

تعلیم صرف روزگار کا سرٹیفکیٹ نہیں۔ اس کا اصل مقصد قوم کے افراد کو باشعور بنانا ہے۔ افراد کو باشعور بنانا ملت کی تعمیر کی راہ میں پہلا قدم ہے۔ ملت کا سفر جب بھی شروع ہوگا یہیں سے شروع ہوگا۔ اس کے سوا کسی اور مقام سے ملت کا سفر شروع نہیں ہوسکتا۔

باشعور بنانا کیا ہے۔ باشعور بنانا یہ ہے کہ ملت کے افراد ماضی اور حال کو ایک دوسرے سے جوڑ سکیں۔ وہ زندگی کے مسائل کو کائنات کے ابدی نقشہ میں رکھ کر دیکھ سکیں۔ وہ جانیں کہ وہ کیا ہیں۔ اور کیا نہیں ہیں۔ وہ اس راز سے واقف ہوں کہ وہ اپنے ارادہ کو خدا کے ارادہ سے ہم آہنگ کر کے ہی خدا کی اس دنیا میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ باشعور انسان ہی حقیقی معنوں میں انسان ہے۔ جو باشعور نہیں وہ انسان بھی نہیں۔

باشعور آدمی اپنے اور دوسرے کے بارے میں صحیح رائے قائم کرنے کے قابل ہو جاتا ہے۔ وہ یہ جان لیتا ہے کہ اس کی کون سی رائے جانب دارانہ رائے ہے اور کون سی غیر جانب دارانہ۔ جب بھی کوئی موقع آتا ہے تو وہ پہچان لیتا ہے کہ یہاں کون سی کارروائی ردِعمل کی کارروائی ہے اور کون سی مثبت کارروائی۔ وہ شر کو خیر سے جدا کرتا ہے اور باطل کو الگ کر کے حق کو پہچانتا ہے۔ ایک آنکھ وہ ہے جو ہر آدمی کی پیشانی پر ہوتی ہے۔ تعلیم آدمی کو ذہنی آنکھ عطا کرتی ہے۔ عام آنکھ آدمی کو ظاہری

چیزیں دکھاتی ہے، تعلیم کی آنکھ آدمی کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ معنوی چیزوں کو دیکھ سکے۔

جس طرح ایک کسان بیج کو درخت بناتا ہے، اسی طرح تعلیم گاہ کا کام یہ ہے کہ وہ انسان کو فکری حیثیت سے اس قابل بنائے کہ وہ ارتقائے حیات کے سفر کو مکمل کر سکے۔ تعلیم آدمی کو ملازمت دیتی ہے، مگر یہ تعلیم کا ثانوی فائدہ ہے۔ تعلیم کا اصل پہلو یہ ہے کہ وہ آدمی کو زندگی کی سائنس بتائے۔ وہ آدمی کو حقیقی معنوں میں آدمی بنادے۔

اس کے باوجود

11 نومبر 1986ء کی صبح کو میرے ساتھ ایک ''حادثہ'' پیش آیا۔ میری عینک پتھر کے فرش پر گر پڑی۔ اس کا شیشہ ٹوٹ گیا۔ تھوڑی دیر کے لیے مجھے جھٹکا لگا۔ پھر میں نے سوچا کہ اس دنیا میں تو ہمیشہ یہی ہوگا کہ یہاں پتھر کا فرش بھی رہے گا اور نازک شیشہ بھی۔ اس لیے اس دنیا میں حفاظت اس کا نام نہیں ہے کہ چیزیں کبھی نہ ٹوٹیں۔ اس دنیا میں حفاظت یہ ہے کہ ٹوٹنے کے باوجود ہم چیزوں کو محفوظ رکھ سکیں۔ محرومی کے درمیانی واقعات پیش آنے کے باوجود ہم اپنے آپ کو آخری محرومی سے بچائیں۔

گلاب کا پھول کتنا خوبصورت ہوتا ہے۔ اس کو پھولوں کا بادشاہ کہا جاتا ہے۔ مگر جس ڈالی میں گلاب کا نازک پھول کھلتا ہے، اسی ڈالی میں سخت کانٹے بھی لگے ہوئے ہوتے ہیں۔ یہ قدرت کا قانون ہے۔ ہمارے لیے ناممکن ہے کہ ہم پھول کو کانٹے سے جدا کر سکیں۔ ہمیں کانٹے کے باوجود پھول کو لینا ہوگا۔ ہم اس دنیا میں کانٹے کے بغیر پھول کو نہیں پا سکتے۔

یہ زندگی کا ایک سبق ہے جو فطرت کی خاموش زبان میں ہمیں دیا جا رہا ہے۔ یہ واقعہ بتایا ہے کہ اس دنیا میں ''باوجود'' کا اصول کارفرما ہے۔ یہاں ناخوشگواریوں کے باوجود خوش گواری کو قبول کرنا پڑتا ہے، یہاں ''نہیں'' کے باوجود اس کو ''ہے''

میں تبدیل کرنا ہوتا ہے۔

یہی اس دنیا کا عام اصول ہے۔ یہاں کامیابی اس کا نام ہے کہ آدمی ناکامیوں کے باوجود کامیابی تک پہنچنے کا راستہ نکالے۔ یہاں تجارت یہ ہے کہ گھاٹے کے باوجود نفع حاصل کیا جائے۔ یہاں آگے بڑھنا یہ ہے کہ پیچھے ہٹنے کے واقعات پیش آنے کے باوجود آگے کا سفر جاری رکھا جائے۔ اس دنیا میں کھونے کے باوجود پانے کا نام پانا ہے۔ یہاں اتحاد صرف ان لوگوں کے درمیان قائم ہوتا ہے جو اختلاف کے باوجود متحد ہونے کا فن جانتے ہیں۔

❁❁❁

باب نمبر ⑤

رازِحیات

امکانات

اپنی کوشش سے

نفسیات کے ماہرین نے اندازہ لگایا ہے کہ انسان پیدائشی طور پر جن صلاحیتوں کا مالک ہے عام طور پر وہ ان کا صرف دس فی صد حصہ استعمال کرتا ہے۔ اس تحقیق کا ذکر کرتے ہوئے ہارورن یونی ورسٹی کے پروفیسر ولیم جیمس نے کہا.... ''جو کچھ ہمیں بننا چاہیے وہ کچھ ہم بننے کے لیے تیار نہیں۔''

ہم کو دوسروں سے شکایت ہے کہ وہ ہم کو ہمارا حصہ نہیں دیتے، مگر سب سے پہلے ہم کو خود اپنے آپ سے شکایت ہونی چاہیے کہ قدرت نے پیدائشی طور پر ہمارے لیے دنیا میں جو ترقیاں اور کامیابیاں مقدر کی تھیں، ہم اس کے مقابلہ میں ایک بہت کمتر زندگی پر قانع ہو کر رہ گئے ہیں۔

ہر انسان کے لیے لازم ہے کہ وہ دوسروں کی طرف دیکھنے کے بجائے خود اپنی طرف دیکھے۔ کیونکہ انسان آپ ہی اپنا دوست بھی ہے اور آپ ہی اپنا دشمن بھی ۔ آدمی کے باہر نہ اس کا کوئی دوست ہے اور نہ کوئی دشمن۔ آدمی اپنی امکانیات کو استعمال کر کے کامیابی حاصل کرتا ہے اور جب وہ اپنی امکانیات کو استعمال نہ کرے تو اسی کا دوسرا نام ناکامی ہے۔

تاہم یہ بھی ضروری ہے کہ کوششوں کا استعمال صحیح رخ پر ہو۔ غلط رخ پر کوشش کرنا اپنی قوتوں کو ضائع کرنے کے ہم معنی ہے۔

قدیم انسان کے نزدیک دولت مند بننے کی صورت صرف ایک تھی۔ وہ یہ کہ لوہے کو سونا بنایا جائے۔ وہ قیمتی چیز کے نام سے صرف سونے کو جانتا تھا۔ بے شمار لوگ ہزاروں سال تک لوہے کو سونا بنانے کی کوشش کرتے رہے۔ مگر ان کے حصہ میں بالآخر اس کے سوا اور کچھ نہ آیا کہ اپنے وقت اور پیسہ کو ضائع کریں اور پھر ایک دن حسرت کے ساتھ مر جائیں۔

مگر خدا کی دنیا میں ایک اور اس سے زیادہ بڑا امکان موجود تھا۔ اور وہ تھا لوہے کو مشین میں تبدیل کرنا۔ موجودہ زمانہ میں مغربی قوموں نے اس راز کو جانا اور اپنی محنتیں اس رخ پر لگا دیں۔ انہوں نے لوہے کو مشین میں تبدیل کر دیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ وہ سونے اور چاندی سے

بھی زیادہ بڑی مقدار میں دولت حاصل کرنے میں کامیاب ہو گئے۔

ایک کے بعد دوسرا

پرل ہاربر امریکہ کی ایک بندرگاہ ہے۔ دوسری جنگ عظیم کے زمانہ میں یہاں امریکی بحریہ کا زبردست فوجی اڈہ قائم تھا۔ 7 دسمبر 1941ء کو جاپان نے اچانک پرل ہاربر پر بمباری کر کے اس کو تباہ کر دیا۔ امریکہ کا جرم یہ تھا کہ وہ جاپان دشمن طاقتوں کے ہاتھ فوجی ہتھیار فروخت کرتا ہے۔ مگر جاپان کے اس جنگی اقدام نے مسئلہ کو اور زیادہ بڑھا دیا۔ اب امریکہ براہِ راست جنگ میں شریک ہو گیا۔ اس کے بعد امریکہ، برطانیہ اور روس نے مل کر وہ فوجی محاذ قائم کیا جو تاریخ میں اتحادی طاقتوں (Allied Powers) کے نام سے مشہور ہے۔ اس فوجی اتحاد کا سب سے زیادہ نقصان جاپانیوں کے حصہ میں آیا۔ امریکہ نے اگست 1945ء میں جاپان کے دو صنعتی شہروں (ہیروشیما اور ناگاساکی) پر تاریخ کے پہلے ایٹم بم گرائے۔ جاپان کے دونوں صنعتی مراکز بالکل برباد ہو گئے اور اسی کے ساتھ جاپان کی فوجی طاقت بھی۔

پرل ہاربر پر بمباری کرنا بلاشبہ جاپان کی عظیم الشان فوجی غلطی تھی۔ اس اقدام نے غیر ضروری طور پر امریکہ کو جاپان کا دشمن بنا کر براہِ راست اس کے خلاف کھڑا کر دیا۔ مگر جاپان ایک زندہ قوم تھی۔ اس نے ایک غلطی کے بعد دوسری غلطی نہیں کی۔ اس نے نئے حالات کو تسلیم کرتے ہوئے اس سے لڑنے کے بجائے اس کے ساتھ ہم آہنگی کا طریقہ اختیار کر لیا۔

جاپان کو اس عقل مندی نے اس کے لیے نیا عظیم تر امکان کھول دیا۔ جنگی میدان میں اقدام کے مواقع نہ پا کر اس نے تعلیم اور صنعت کے میدان میں اپنی جدوجہد شروع کر دی۔ سیاسی اور فوجی اعتبار سے اس نے امریکہ کی بالا دستی تسلیم کر لی اور دوسرے پر امن میدانوں میں اپنے آپ کو موڑ دیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ 30 سال میں جاپان نے پہلے سے بھی زیادہ طاقت درحقیقت حاصل کر لیا۔ اس واقعہ کا ذکر کرتے ہوئے ایک مبصر نے لکھا ہے:

> That is a queer culmination of pearl Harbour but history has many contrived corridors and perhaps Pearl Harbour was one of them.

یہ پرل ہاربر کے واقعہ کا بڑا عجیب اختتام ہے۔ مگر تاریخ میں اس طرح سے راستہ نکال لینے کی بہت سی مثالیں ہیں اور شاید پرل ہاربر ان میں سے ایک ہے۔ (ہندوستان ٹائمز، 30 نومبر 1981ء)

ہر ناکامی کے بعد ایک نئی کامیابی کا امکان آدمی کے لیے موجود رہتا ہے، بشرطیکہ وہ نہ جھوٹی اکڑ دکھائے اور نہ بے فائدہ ماتم میں اپنا وقت ضائع کرے۔ بلکہ حالات کے مطابق از سرنو اپنی جدوجہد شروع کردے۔

مواقع کا استعمال

امریکہ میں ان انتہائی بڑے بڑے تاجروں کا مطالعہ کیا گیا ہے جو ترقی کے بلند ترین مقام تک پہنچے ہیں۔ ان کی غیر معمولی ترقی کا راز کیا ہے، اس سلسلے میں مختلف باتیں کہی گئی ہیں۔ بڑھی ہوئی محنت، کام کی اتنی دھن کہ بیوی بچے، چھٹی، تفریح، تمام چیزیں ثانوی بن جائیں وغیرہ۔ تاہم ان کی بڑی بڑی ترقیوں میں جو چیز فیصلہ کن طور پر اہم ترین ہے وہ ایک تحقیق کرنے والے کے الفاظ (ریڈرز ڈائجسٹ، مئی 1982ء) میں یہ ہے کہ ایسے لوگ مواقع کو پہچاننے کے ماہر ہوتے ہیں۔ اپنی ترقی کے کسی بھی موقع کو فوراً استعمال کرنے سے وہ کبھی نہیں چوکتے۔

They are masterful opportunidtd Keenly alert to any chance for personal advancement.

حقیقت یہ ہے کہ بڑی ترقی مواقع عین وقت پر استعمال کرنے ہی کا دوسرا نام ہے۔ خواہ یہ شعوری طور پر ہو یا اتفاقی طور پر۔ آدمی خواہ کسی بھی میدان میں ہو، اس کو ہمیشہ چوکنا رہنا چاہیے اور جب کوئی موافق موقع سامنے آئے تو فوراً اس کو استعمال کرنا چاہیے۔ کیونکہ ایک موقع ہمیشہ صرف ایک بار آتا ہے، وہ دوسری بار کبھی نہیں آتا۔ جس نے کسی موقع کو پہلی بار کھو دیا اس نے گویا ہمیشہ کے لیے اسے کھو دیا۔

نئے مواقع بالکل چھپے ہوئے نہیں ہوتے، ان کا اندازہ بہت سے لوگوں کو ہو جاتا ہے۔ مگر آگے بڑھ کر ان کو استعمال کرنے والے ہمیشہ بہت کم ہوتے ہیں، اس کی وجہ یہ ہے کہ نئے

مواقع کو استعمال کرنے میں ہمیشہ کچھ خطرہ کا پہلو بھی ہوتا ہے۔ اس کا نتیجہ ایک مستقبل کی چیز ہوتا ہے اس لیے اس کے ساتھ امید اور اندیشہ دونوں ہی لگے ہوتے ہیں، جو لوگ کاہلی کرتے ہیں یا سوچ و بچار میں رہتے ہیں، وہ محروم رہ جاتے ہیں۔ اس کے برعکس جو لوگ مستعدی دکھاتے ہیں اور خطرہ مول لے کر آگے بڑھ جاتے ہیں، وہ کامیاب رہتے ہیں۔

امکانات کو پہچانئے، کوئی موقع پیدا ہو تو فوراً اس کو استعمال کیجئے، آپ یقیناً بڑی بڑی کامیابیاں حاصل کریں گے۔

۔ہار میں جیت۔

دوسری عالمی جنگ (45-1939ء) میں ابتداءً امریکہ راہِ راست شامل نہ تھا۔ تاہم ہتھیار اور سامان کے ذریعہ اس کی مدد برطانیہ اور اس کے ساتھیوں کی طاقت کا ذریعہ بنی ہوئی تھی۔ چنانچہ جاپان نے امریکہ کے خلاف ایک خفیہ منصوبہ بنایا۔ اس نے 7 دسمبر 1941ء کو اچانک امریکہ کے بحری اڈہ پرل ہاربر (Pearl Harbour) پر شدید حملہ کیا اور اس کو تباہ کر دیا۔ تاہم امریکہ کی ہوائی طاقت بدستور محفوظ رہی۔

یہ وہ وقت تھا جب کہ امریکہ میں ایٹم بم کی پہلی کھیپ زیرِ تکمیل تھی۔ چنانچہ اس کے مکمل ہوتے ہی امریکہ نے جاپان سے مطالبہ کیا کہ وہ غیر مشروط طور پر ہتھیار ڈال دے ورنہ اس کو برباد کر دیا جائے گا۔ جاپان کو امریکہ کی جدید قوت کا اندازہ نہ تھا، اس نے اس کو منصور نہیں کیا۔ چنانچہ 14 اگست 1945ء کو امریکہ نے جاپان کے دو صنعتی شہروں ہیروشیما اور ناگاساکی پر ایٹم بم گرائے۔ ایک لمحہ میں جاپان کی فوجی طاقت تہس نہس ہو کر رہ گئی۔ جاپان نے مجبور ہو کر ہتھیار ڈالنے کا اعلان کر دیا۔

اس کے فوراً بعد جنرل میکارتھر (Douglas Macarthur) امریکی فوجوں کے ساتھ جاپان میں اتر گئے۔ جاپان کے اوپر مکمل طور پر امریکہ کا فوجی قبضہ ہو گیا۔

جاپان اگرچہ خالص ہتھیار کے اعتبار سے شکست کھا چکا تھا مگر جاپانیوں کے درمیان جنگی جنوں بدستور باقی تھا۔ جاپانیوں کا جنگی جنون اس زمانہ میں اتنا بڑھا ہوا

تھا کہ وہ اپنے جسم میں بم باندھ کر جہازوں کی چمنی میں کود جاتے تھے۔ اب جنرل میکارتھر کے سامنے یہ سوال تھا کہ اس جنگی جنون کا خاتمہ کس طرح کیا جائے۔ جنرل میکارتھر نے اس کا حل اس تدبیر میں تلاش کیا کہ جاپانیوں کے جذبہ کو جنگ سے ہٹا کر معاشی سرگرمیوں کی طرف پھیر دیا جائے۔ ایک امریکی ممبر اینتھونی لیویس (Anthony Lewis) نے لکھا ہے:

When japan surrendered,40 years ago, Gen Douglas Macarthur undertook not just to occupy but to remake the country. If he had been asked them what his most extravagent hope was. Ithink ha might have said: to channel the drive of this aggres sive people away from militarism and into economic ambition.

جب جاپان نے 40 سال پہلے ہتھیار ڈالے تو جنرل میکارتھر نے نہ صرف جاپان پر فوجی قبضہ کرلیا بلکہ اس کے ساتھ ان کی مہم یہ تھی کہ وہ ملک کی از سرِ نو تشکیل کریں۔ اگر اس وقت ان سے پوچھا جاتا کہ ان کی سب سے بڑی خواہش کیا ہے تو میرا خیال ہے کہ وہ یہ کہتے کہ جاپان کے جارح عوام کے جوش کو جنگ کے بجائے اقتصادی حوصلوں کی طرف موڑ دینا۔ [1]

اب جاپان کے لیے ایک صورت یہ تھی کہ وہ اپنے ذہن کو باقی رکھتا۔ اگر کھلے طور پر میدانِ جنگ میں لڑنے کے مواقع نہیں تھے تو خفیہ طور پر امریکہ کے خلاف اپنی مقابلہ آرائی کو جاری رکھتا۔ آخری درجہ میں وہ اس کام کو کرسکتا تھا جس کا نمونہ ہندوستان کے مسلمانوں میں نظر آرہا ہے۔ یعنی اپنے مفروضہ حریف کے خلاف الفاظ کی بے فائدہ جنگ جاری رکھنا۔

مگر جاپان نے فاتح کی پیش کش کو قبول کرتے ہوئے فوراً اپنے عمل کا رخ بدل دیا۔ اس نے امریکہ سے براہِ راست ٹکراؤ کو مکمل طور پر ختم کر دیا اور اپنی تمام قوتوں کو سائنسی تعلیم اور ٹیکنیکل ترقی کے راستہ میں لگا دیا۔ اس کا نتیجہ عظیم الشان کامیابی کی شکل میں برآمد ہوا۔ جاپان نے تیزی سے اقتصادی ترقی شروع کی۔ اس نے 1971ء میں چھ

[1] ٹائمز آف انڈیا، 26 اگست 1985ء۔

بلین ڈالر کا تجارتی سامان امریکہ بھیجا تھا، اس کے بعد جاپانی مصنوعات کی مقبولیت امریکہ میں بڑھتی رہی یہاں تک کہ موجودہ اندازہ کے مطابق 1985ء میں جاپان کے مقابلہ میں امریکہ کا تجارتی خسارہ (Trade deficit) کی مقدار 45 بلین ڈالر تک پہنچ جائے گا۔[1]

نیوز ویک (12 اگست 1985ء) میں ایک رپورٹ بعنوان (Japan: The 40-year miracle) چھپی ہے۔ اس میں 1945ء میں جاپان کی کامل بربادی کے چالیس سال بعد اس کی غیر معمولی ترقی کی تفصیلات پیش کرتے ہوئے کہا گیا ہے کہ جاپانی قوم افسانوی پرندے کی طرح خود اپنی راکھ کے اندر سے اٹھ کھڑی ہوئی:

They nation rose like the mythical phoenix from its own ashes.

جاپان کو خود اپنے فاتح کے مقابلے میں کامیابی اس لیے حاصل ہوئی کہ اس نے اپنی ناکامی کا اعتراف کرلیا۔ حقیقت کا اعتراف ہی اس دنیا میں کامیابی کا واحد راز ہے۔ اگرچہ بہت سے نادان لوگ حقیقت کے انکار میں کامیابی کا راز تلاش کرنے لگتے ہیں۔

کامیابی کے لیے

ایک تاجر سے پوچھا گیا: کامیابی کیا ہے؟ اس نے جواب دیا:

When you wake up in the morning iump of bed and shout: Great, another day. Then you are a success.

صبح کے وقت جب تم جاگو تو کود کر بستر سے نکلو اور چلا کر کہو۔ عظیم، دوسرا دن، تب تم کامیاب ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ رات کے بعد ایک نئی صبح کا طلوع ہونا عظیم ترین چیز ہے۔ کیونکہ وہ ہم کو کام کا ایک اور دن دیتا ہے۔ جس شخص کے اندر کام کا واقعی جذبہ ہو وہ ایسے ایک دن کو پاکر اچھل پڑے گا اور جو شخص کام کا دن پاکر اچھل پڑے وہی اس دنیا میں کوئی بڑا کام کرسکتا ہے۔

[1] ٹائمز آف انڈیا، 14 ستمبر 1985ء۔

زمین پر رات اور دن کا باری باری آنا ساری معلوم کائنات میں ایک انوکھا واقعہ ہے۔ کیونکہ وسیع کائنات میں یا تو سورج جیسے ستارے ہیں جو آگ کے بہت بڑے الاؤ کی مانند ہیں۔ اور ان میں انسان جیسی زندگی ممکن نہیں۔ اس کے بعد جو سیارے یا سیارچے ہیں۔ مثلاً مریخ یا چاند، ان کی گردش زمین کے برعکس، صرف یک طرفہ ہے۔ یعنی وہ صرف اپنے مدار پر گھومتے ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ ان کے ایک حصہ پر مستقل رات اور ان کے دوسرے نصف حصہ پر مستقل دن رہتا ہے۔

زمین وہ استثنائی کرہ ہے جو اپنے مدار پر گھومنے کے علاوہ اپنے محور پر بھی گھومتا ہے۔ اس کی وجہ سے اس پر رات اور دن باری باری آتے رہتے ہیں۔ یہ اللہ تعالٰی کا حیرت انگیز نظام ہے۔ اس طرح اللہ نے انسان کو یہ موقع دیا ہے کہ وہ دن کے اوقات میں کام کرے اور رات کو اپنی تکان مٹائے۔

آدمی اگر اس پورے نظام پر غور کرے تو زمین پر رات کے بعد دن کا آنا اس کو اتنا عجیب معلوم ہوگا کہ صبح ہوتے ہی وہ واقعتاً بستر سے کود کر کھڑا ہو جائے گا اور خدا کا شکر ادا کرے گا کہ اس نے اس کو کام کا قیمتی موقع عطا فرمایا۔ جو لوگ صبح کو ایک قیمتی نعمت سمجھیں وہی لوگ اپنی صبح کو ایک نئے امکان کے طور پر استعمال کرنے میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔

ـ کمی کی تلافی ـ

قیصر ولیم دوم (Friedrich William II) 1888ء سے لے کر 1918ء تک جرمنی کا بادشاہ تھا۔ اس کا بایاں بازو پیدائشی طور پر ناقص اور چھوٹا تھا۔ کہا جاتا ہے کہ اس کے غیر معتدل مزاج کا سبب اس کا یہی عضویاتی نقص تھا۔

قیصر ولیم ہی کی غیر مدبرانہ سیاست کے نتیجہ میں پہلی جنگ عظیم (1914-1918) چھڑی۔ اس میں ایک طرف جرمنی اور اس کے ساتھی تھے اور دوسری طرف برطانیہ اور اس کے ساتھی۔ آخرکار جرمنی کو شکست ہوئی۔ اس کے ساتھ ہی قیصر ولیم کی حکومت بھی ختم ہو گئی۔ قید یا قتل سے بچنے کے لیے اس نے اپنا ملک چھوڑ دیا۔ وہ نیدر لینڈ چلا گیا۔ وہ دوم (Doom)

میں خاموشی سے زندگی کے بقیہ دن گزارتا رہا۔ یہاں تک کہ 4 جون 1941ء کو 82 سال کی عمر میں مر گیا۔

پہلی جنگ عظیم سے کچھ پہلے کا واقعہ ہے۔ قیصر ولیم ایک سرکاری دورے پر سوئٹزر لینڈ گیا۔ وہ یہ دیکھ کر بہت خوش ہوا کہ سوئٹزر لینڈ اگر چہ چھوٹا ملک ہے مگر اس کی فوج بہت منظم ہے۔ اس نے ملاقات کے دوران سوئٹزر لینڈ کے ایک فوجی سے مزاحیہ انداز میں کہا کہ جرمنی کی زبردست فوج جس کی تعداد تمہاری فوج سے دگنی ہو، اگر تمہارے ملک میں حملہ کر دے تو تم کیا کرو گے؟ اعلیٰ تربیت یافتہ فوجی نے بڑی سنجیدگی سے جواب دیا:

سر، ہمیں ایک کے بجائے دو فائر کرنے پڑیں گے۔

سوئس فوجی کا یہ چھوٹا سا جملہ ایک بہت بڑی حقیقت کا اعلان ہے... وسائل اگر کم ہوں تو کارکردگی کی زیادتی سے آپ اس کی تلافی کر سکتے ہیں۔ آپ کی تعداد اگر فریق ثانی کی تعداد کا نصف ہے تو آپ دگنی محنت کا ثبوت دے کر زندگی کے میدان میں اس کے برابر ہو سکتے ہیں۔

زندگی کی جدوجہد میں کبھی کوئی آگے بڑھ جاتا ہے کوئی پیچھے رہ جاتا ہے۔ کوئی غالب ہو جاتا ہے اور کوئی مغلوب۔ مگر اس دنیا کے امکانات اتنے زیادہ ہیں کہ کبھی کسی کے لیے حد نہیں آتی۔ یہاں ہر پچھڑے ہوئے کے لیے دوبارہ آگے بڑھنے کا امکان ہے۔ ضرورت صرف یہ ہے کہ آدمی زیادہ بڑی مقدار میں عمل کرنے کے لیے تیار ہو جائے۔

بربادی کے بعد بھی

ایک انگریزی عالم مسٹر آئن نیشن (Ian Hish) جاپان گئے۔ انہوں نے وہاں گیارہ سال رہ کر جاپانی زبان سیکھی اور گہرائی کے ساتھ جاپانی قوم کا مطالعہ کیا۔ اس کے بعد انہوں نے اپنے مطالعہ اور تحقیق کے نتائج 238 صفحات کی ایک کتاب میں شائع کیے ہیں جس کا نام ہے "جاپان کی کہانی" (The Story of Japan) اس میں مصنف لکھتے ہیں:

جاپانی قوم کی زندگی کو جس چیز نے سب سے زیادہ گہرائی کے ساتھ متاثر کیا وہ سیاست

نہیں تھی بلکہ کانٹو کا عظیم زلزلہ تھا۔ یکم ستمبر 1923ء کو زلزلہ کے زبردست جھٹکوں نے مشرقی جاپان کو تہس نہس کر دیا جو کہ جاپان کا سب سے زیادہ آباد علاقہ تھا۔ دوسرا انسان ساخت کا زلزلے 1945ء میں جاپان کی شکست تھی۔ جب کہ دو ایٹم بموں نے جاپان کے دو انتہائی بڑے شہروں کو ملبہ کا ڈھیر بنا دیا..... ''زلزلہ'' سے اگر تعمیر نو کا ذہن پیدا ہو تو زلزلہ ایک نئی ترقی کا زینہ بن جاتا ہے۔ اس کے برعکس زلزلہ اگر صرف محرومی اور جھنجھلاہٹ کا احساس پیدا کرے تو اس کے بطن سے سیاسی چیخ پکار وجود میں آتی ہے جو نتیجہ کے اعتبار سے اتنا بے معنی ہے کہ اس سے زیادہ بے معنی کوئی چیز نہیں۔

کسی انسان کی زندگی میں سب سے زیادہ اہم چیز عمل کا جذبہ ہے۔ آدمی کے اندر عمل کا جذبہ پیدا ہو جائے تو اس کے اندر کی تمام سوئی ہوئی قوتیں بیدار ہو جاتی ہیں۔ وہ زیادہ بہتر طور پر سوچتا ہے۔ زیادہ کامیاب منصوبہ بناتا ہے اور زیادہ محنت کے ساتھ اپنے کام کی تکمیل میں لگ جاتا ہے۔ اس کے برعکس جس آدمی کے اندر عمل کا جذبہ نہ ابھرے وہ اس طرح سست پڑا رہتا ہے جیسے کوئی مشین غیر متحرک حالت میں خاموش پڑی ہوئی ہو۔ اور تجربہ بتایا ہے کہ اطمینان اور آسودگی کے حالات عام طور پر آدمی کی قوتوں کو سلاتے ہیں، وہ اس کے اندر بیداری پیدا نہیں کرتے۔ اس کے برعکس جب آدمی کی زندگی مشکلوں اور رکاوٹوں سے دوچار ہو تو اس کے اندر چھپی ہوئی قوتوں کو جھٹکا لگتا ہے۔ اس کی صلاحیتیں اسی طرح جاگ اٹھتی ہیں جیسے کوئی آدمی بے خبر سو رہا ہو اور اس کے اوپر ایک پتھر گر پڑے۔

تاہم یہ فائدہ کسی کو اپنے آپ نہیں مل جاتا۔ ہر معاملہ میں ایک ابتدائی حصہ آدمی کو خود ادا کرنا پڑتا ہے۔ جب بھی آدمی کی زندگی میں کوئی ''بربادی'' کا واقعہ پیش آئے تو وہ اس کو دو امکانات کے درمیان کھڑا کر دیتا ہے۔ وہ یا تو اس سے سبق لے کر اس کو از سر نو متحرک ہو کر اپنی نئی تعمیر کرتا ہے۔ یا اس سے مایوسی اور شکایت کی غذا لے کر سرحد پر اس کی پوری زندگی چل پڑتی ہے۔ اس کے مطابق اس کی اندرونی صلاحیتیں اپنا عمل کرنے لگتی ہیں۔ جب بھی آدمی کی زندگی میں کوئی حادثہ پیش آئے تو اسے حادثہ کو دیکھنے کے بجائے اپنے آپ کو دیکھنا چاہیے۔ مستقبل کے کسی بھی نتیجہ کا سارا انحصار اس پر ہوتا ہے کہ آدمی حالات کے مقابلہ میں

کسی قسم کے ردِعمل کا اظہار کرتا ہے۔ تعمیرِ نو کا جذبہ پیدا ہو تو یہ مثبت ردِعمل ہے جو لازماً کامیابی تک پہنچاتا ہے اور اگر احتجاج اور شکایت کا ذہن ابھرے تو یہ منفی ردِعمل ہے جس کا آخری انجام مزید بربادی کے سوا اور کچھ نہیں۔

تم غریب نہیں، دولت مند ہو

''بابا پیسہ دے'' فقیر نے آواز لگائی۔ سننے والے نے دیکھا تو وہ ہاتھ پاؤں کا درست معلوم ہو رہا تھا۔ اس نے کہا: تم کو پیسہ کیوں دیا جائے؟ فقیر بولا: ''میں غریب ہوں۔'' آدمی نے کہا: نہیں تم غریب نہیں ہو۔ تم بہت دولت مند ہو۔ فقیر نے کہا: بابو جی مذاق نہ کیجئے۔ میرے پاس دولت کہاں۔ میرے پاس تو کچھ بھی نہیں۔ میں تو بالکل غریب ہوں۔ آدمی نے کہا اچھا تمہارے پاس جو کچھ ہے مجھے دے دو، میں اس کے بدلے تم کو پچاس ہزار روپے دیتا ہوں۔ فقیر نے اپنی جھولی کندھے سے اتاری اور کہا: میرے پاس تو بس یہی ہے۔ اس کو آپ لے لیجئے۔ آدمی نے کہا: نہیں تمہارے پاس اس کے علاوہ بھی بہت کچھ ہے۔ تمہارے پاس دو پاؤں ہیں۔ ایک پاؤں تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے دس ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے دینے سے انکار کیا۔ اب آدمی نے کہا: اچھا تمہارے پاس دو ہاتھ ہیں۔ ایک ہاتھ تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے بیس ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے دوبارہ دینے سے انکار کیا۔ آدمی نے کہا: اچھا تمہارے پاس دو آنکھیں ہیں۔ ایک آنکھ تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے بیس ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے اب بھی دینے سے انکار کیا۔ آدمی نے کہا: دیکھو تمہارے پاس دو پاؤں، دو ہاتھ اور دو آنکھیں ہیں۔ میں نے صرف ایک ایک کے دام لگائے تو پچاس ہزار روپے ہو گئے۔ اگر دونوں پاؤں، دونوں ہاتھ اور دونوں آنکھوں کا دام لگایا جائے تو ان کی قیمت ایک لاکھ روپے ہو جائے گی۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ یہ جو تمہارے پاس جسم ہے جس میں بے شمار چیزیں ہیں اس کی صرف تین چیزوں کے دام بھی کم سے کم ایک لاکھ روپیہ ہیں۔ پھر تم غریب کیسے ہو۔ تم بہت بڑے دولت مند ہو۔ تم بھیک مانگنا چھوڑ دو اور اپنی اس قیمتی دولت کو استعمال کرو تم سے زیادہ کامیاب دنیا میں کوئی نہ ہو گا۔

انسان کو اللہ تعالیٰ نے بڑی عجیب صلاحیتوں کے ساتھ پیدا کیا ہے۔ عام حالات میں اس کا اندازہ نہیں ہوتا۔ البتہ کوئی چیز نہ رہے تو اس وقت معلوم ہوتا ہے کہ وہ کیسی قیمتی تھی۔ جیمز ٹامس دہلی کا ایک مشین آپریٹر ہے۔ اس کی عمر 24 سال ہے۔ بیماری کی وجہ سے اس کے دونوں گردے خراب ہو گئے۔ اس نے آل انڈیا میڈیکل انسٹیٹیوٹ میں داخلہ لیا۔ ڈاکٹروں نے بتایا کہ اس کے لیے زندگی کی صورت صرف یہ ہے کہ وہ کسی شخص سے ایک گردہ بطور عطیہ حاصل کرے، گردہ ایک خالص قدرتی پیداوار ہے۔ کسی انسان کارخانہ میں کھرب ہا کھرب روپیہ خرچ کر کے بھی گردہ بنایا نہیں جاسکتا۔ تاہم یہ قیمتی گردہ اگر کوئی شخص بطور عطیہ دے دے تو ڈاکٹروں کی فیس اور سرجری کے اخراجات چھوڑنے کے بعد بھی جیمز ٹامس کو 45 ہزار روپے درکار تھے تاکہ یہ گردہ اس کے جسم میں نصب کیا جاسکے۔ [1]

حقیقت یہ ہے کہ آدمی کے پاس کچھ نہ ہو تب بھی اس کے پاس بہت کچھ ہوتا ہے۔ یہ جسم اور دماغ جو ہم کو ملا ہوا ہے، یہ تمام قیمتی چیزوں سے زیادہ قیمتی ہے آدمی اگر اپنے جسم و دماغ کی صلاحیتوں کو بھرپور استعمال کرے تو وہ دنیا کی ہر کامیابی حاصل کر سکتا ہے۔ کوئی چیز اس کے لیے ناممکن نہیں۔ اگر آپ کے پاس ہاتھ ہے جس سے آپ پکڑیں اور پاؤں ہے جس سے آپ چلیں۔ آپ کے پاس آنکھ ہے جس سے آپ دیکھیں اور زبان ہے جس سے آپ بولیں تو گویا آپ کے پاس سب کچھ ہے۔ کیونکہ ان کے ذریعہ سے دنیا کی تمام چیزیں حاصل کی جاسکتی ہیں۔ کوئی چیز بھی ان کے دائرے سے باہر نہیں۔

کمزوری نعمت ثابت ہوئی

گاندھی جی اپنی کتاب ''تلاش حق'' (My Experiments with Truth) میں لکھتے ہیں کہ وہ پیدائشی طور پر شرمیلے تھے۔ ان کا یہ مزاج بہت عرصہ تک باقی رہا۔ جب وہ تعلیم کے لیے لندن میں تھے تو وہ ایک ویجیٹیرین سوسائٹی کے ممبر بن گئے۔ ایک بار انہیں سوسائٹی میں تقریر کے لیے کہا گیا۔ وہ کھڑے ہوئے، مگر کچھ بول نہ سکے۔ ان کی سمجھ میں نہیں آتا تھا کہ وہ

[1] ٹائمز آف انڈیا، 10 جنوری 1980.

اپنے خیالات کو کس طرح ظاہر کریں۔ بالآخر وہ شکریہ کے چند کلمات کہہ کر بیٹھ گئے۔ ایک اور موقع پر ان کو مدعو کیا گیا کہ وہ سبزی خوری کے بارے میں اپنے خیالات ظاہر کریں۔ اس بار انہوں نے اپنے خیالات ایک کاغذ پر لکھ لئے۔ مگر جب وہ کھڑے ہوئے تو وہ اپنا لکھا ہوا بھی نہ پڑھ سکے۔ ان کی یہ حالت دیکھ کر ایک شخص نے مدد کی اور ان کی لکھی ہوئی تحریر کو پڑھ کر سنایا۔

گاندھی نے جب وکالت کا امتحان پاس کرنے کے بعد بمبئی میں پریکٹس شروع کی۔ مگر یہاں بھی ان کا شرمیلا پن ان کے لیے رکاوٹ بن گیا۔ پہلا کیس لے کر جب وہ جج کے سامنے کھڑے ہوئے تو حال یہ ہوا کہ ان کا دل بیٹھنے لگا اور وہ کچھ بول نہ سکے۔ چنانچہ انہوں نے اپنے موکل سے کہا کہ میں تمہارے کیس کی وکالت نہیں کر سکتا۔ تم کوئی دوسرا وکیل تلاش کر لو۔

بظاہر یہ سب کمی کی باتیں ہیں، مگر گاندھی جب لکھتے ہیں کہ یہ کمیاں بعد کو میرے لیے بہت بڑی نعمت (Advantage) ثابت ہوئیں۔ اس سلسلے میں ان کے الفاظ یہ ہیں:

> My hesitancy in speech, hich was once an annoyance is now a pleasure, Its greatest benefit has been that it has taught me the economy of words. Ihave naturally formed the habit of restraining my thoughts. And i can now give myself a certificate that a thoughtless word hardly ever escaped my tongue or pen.

بولنے میں میری یہ ہچکچاہٹ جو کبھی مجھے تکلیف دہ معلوم ہوتی تھی، اب وہ میرے لیے ایک مسرت ہے۔ اس کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہوا کہ اس نے مجھے مختصر الفاظ میں بولنا سکھایا۔ میرے اندر فطری طور پر یہ عادت پیدا ہوگئی کہ میں اپنے خیالات پر قابو رکھوں۔ اب میں اعتماد کے ساتھ کہہ سکتا ہوں کہ بمشکل ہی کبھی ایسا ہوتا ہے کہ کوئی لایعنی لفظ میری زبان یا قلم سے نکلے۔

گاندھی جی اپنی اس خصوصیت میں مشہور ہیں کہ وہ بہت سوچی سمجھی بات بولتے تھے اور سادہ اور مختصر الفاظ میں کلام کرتے تھے۔ مگر یہ امتیازی خصوصیت ان کو صرف ایک غیر امتیازی

خصوصیت کے ذریعہ حاصل ہوئی۔ وہ یہ کہ وہ اپنے بڑھے ہوئے شرمیلے پن کی وجہ سے ابتداءً لوگوں کے سامنے بول ہی نہیں پاتے تھے۔

سڑک بند ہے

سڑک کی مرمت ہو رہی ہو تو سڑک کے درمیان میں ایک بورڈ لگا دیا جاتا ہے جس پر لکھا ہوتا ہے ''سڑک بند ہے'' مگر اس کا مطلب کبھی یہ نہیں ہوتا کہ سرے سے راستہ بند ہو گیا ہے اور اب آنے جانے والے اپنی گاڑی روک کر کھڑے ہو جائیں۔ اس کا مطلب صرف یہ ہوتا ہے کہ ''یہ سامنے کی سڑک بند ہے'' ہر شخص کو اس قسم کے بورڈ کے معنی معلوم ہیں۔ چنانچہ سواریاں جب وہاں پہنچ کر بورڈ کو دیکھتی ہیں تو وہ ایک لمحہ کے لیے بھی نہیں رکتیں۔ وہ دائیں بائیں گھوم کر اپنا راستہ نکال لیتی ہیں اور آگے جا کر دوبارہ سڑک پکڑ لیتی ہیں۔ اور اگر کسی وجہ سے دائیں بائیں راستہ نہ ہو تب بھی سواریوں کے لیے کوئی مسئلہ نہیں۔ وہ اطراف کی سڑکوں سے اپنا سفر جاری رکھتی ہیں۔ کچھ دور آگے جا کر دوبارہ انہیں اصل سڑک مل جاتی ہے اور اس پر اپنا سفر جاری رکھتی ہیں اور وہ منزل پر پہنچ جاتی ہیں۔ اس طرح کچھ منٹوں کی تاخیر تو ضرور ہو سکتی ہے۔ مگر ایسا کبھی نہیں ہوتا کہ ان کا سفر رک جائے یا وہ منزل پر پہنچنے میں ناکام رہیں۔

یہی صورت زندگی کے سفر کی بھی ہے۔ زندگی کی جدوجہد میں کبھی ایسا ہوتا ہے کہ آدمی محسوس کرتا ہے کہ اس کا راستہ بند ہے۔ مگر اس کا مطلب صرف یہ ہوتا ہے کہ سامنے کا راستہ بند ہے نہ کہ ہر طرف کا۔ جب بھی ایک راستہ بند ہو تو دوسرے بہت سے راستے کھلے ہوئے ہوں گے۔ عقل مند شخص وہ ہے جو اپنے سامنے ''سڑک بند ہے'' کا بورڈ دیکھ کر رک نہ جائے بلکہ دوسرے راستے تلاش کر کے اپنا سفر جاری رکھے۔

ایک میدان میں مواقع نہ ہوں تو دوسرے میدان میں اپنے لیے مواقع کار تلاش کر لیجیے۔ حریف سے براہِ راست مقابلہ ممکن نہ ہو تو بالواسطہ مقابلہ کا طریقہ اختیار کیجیے۔ آگے کی صف میں آپ کو جگہ نہ مل رہی تو پیچھے کی صف میں اپنے لیے جگہ حاصل کر لیجیے۔ ٹکراؤ کے ذریعہ مسئلہ حل ہوتا نظر نہ آتا ہو تو مصالحت کے ذریعہ مسئلہ کے حل کی صورت نکال لیجیے۔ دوسروں کا

ساتھ حاصل نہ ہو رہا ہو تو تنہا اپنے کام کا آغاز کر دیجئے۔ چھت کی تعمیر کا سامان نہ ہو تو بنیاد کی تعمیر میں اپنے کو لگا دیجئے۔ بندوں سے ملتا ہوا نظر نہ آتا ہو تو خدا سے پانے کی کوشش کیجئے...... ہر بند سڑک کے پاس ایک کھلی سڑک بھی ہوتی ہے، مگر اس کو وہی لوگ پاتے ہیں جو آنکھ والے ہوں۔

افسوس نہ کیجئے

امریکہ کے ایک نفسیاتی ڈاکٹر نے کہا ہے کہ آدمی سب سے زیادہ جس چیز میں اپنا وقت برباد کرتا ہے وہ افسوس ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ بیشتر لوگ ماضی کی تلخ یادوں میں گھرے رہتے ہیں۔ وہ یہ سوچ سوچ کر کڑھتے رہتے ہیں کہ اگر میں نے ایسا کیا ہوتا تو میرا جو کام بگڑ گیا وہ نہ بگڑتا۔ اگر میں نے یہ تدبیر کی ہوتی تو میں نقصان سے بچ جاتا وغیرہ۔

اس قسم کے احساسات میں جینا اپنے وقت اور قوتوں کو ضائع کرنا ہے۔ گزرا ہوا موقع دوبارہ واپس نہیں آتا۔ پھر اس کا افسوس کیوں کیا جائے۔ مذکورہ ڈاکٹر کے الفاظ میں بہترین بات یہ ہے کہ ہر ایک موقع پر آپ یہ کہیں کہ اگلی بار اس کام کو دوسرے ڈھنگ سے کروں گا۔

Next time i will do it deifferently

جب آپ ایسا کریں گے تو آپ گزرے ہوئے معاملہ کو بھول جائیں گے۔ آپ کی توجہ جو اس سے پہلے ماضی کی بے فائدہ یاد میں لگی ہوئی تھی، وہ مستقبل کے متعلق غور و فکر اور منصوبہ بندی میں لگ جائے گی۔[1]

اس کا نقد فائدہ یہ حاصل ہوگا کہ آپ افسوس اور کڑھن میں اپنی قوتیں ضائع کرنے سے بچ جائیں گے۔ جو چیز اس سے پہلے آپ کے لیے صرف تلخ یاد بنی ہوئی تھی، وہ آپ کے لیے ایک قیمتی تجربہ کی حیثیت اختیار کر لے گی، ایک ایسا تجربہ جس میں مستقبل کے لیے سبق ہے، جس میں آئندہ کے لیے نئی روشنی ہے۔

---

[1] ریڈرز ڈائجسٹ ستمبر 1981ء۔

افسوس یا غم بیشتر حالات میں یا ماضی کے لیے ہوتے ہیں یا مستقبل کے لیے۔ آدمی یا تو اسی گزرے ہوئے نقصان کا افسوس کرتا رہتا ہے یا ایسے واقعہ کا غم جس کے متعلق اسے اندیشہ ہو کہ وہ آئندہ پیش آئے گا۔ مگر یہ دونوں ہی غیر ضروری ہیں۔ جو نقصان ہو چکا وہ ہو چکا۔ اب وہ دوبارہ واپس آنے والا نہیں۔ پھر اس کا غم کرنے سے کیا فائدہ۔ اور جس واقعہ کا اندیشہ ہے وہ بہرحال ایک امکان چیز ہے اور بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ آدمی جس خطرہ کا اندیشہ کرے وہ عین اس کے اندیشہ کے مطابق پیش آجائے۔

ناکامی زینہ بن گئی

اسپنسرس مدراس شہر کی بہت مشہور دکان ہے۔ ایک بار آگ نے اس دکان کو برباد کر دیا، مگر اس نے بہت جلد اپنی تجارت دوبارہ بحال کر لی۔ اس طرح کہ اس نے اپنی دکان کے سامنے ایک تختہ لگا دیا جس پر لکھا تھا: یقین جانئے، ہماری دکان آج واحد دکان ہے جہاں صرف تازہ مال موجود ہے:

> When a fire devastated Spencers. Madras city,s most famous store it quickly regained business by putting up a sign reading. "You bet ours is the only store today with nothing but fresh stock."

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ آدمی بربادی سے دوچار ہونے کے بعد اگر اپنی عقل کو نہ کھوئے تو وہ نہ صرف دوبارہ کامیابی حاصل کر سکتا ہے۔ بلکہ اپنی ناکامی کو اپنے لئے نئی کامیابی کا زینہ بنا سکتا ہے۔ مدراس کی مذکورہ دکان آگ سے جل کر تباہ ہوگئی تھی۔ بظاہر یہ بربادی کا واقعہ تھا مگر اس واقعہ کو دکاندار نے زینہ کے طور پر استعمال کیا۔

دکان کے آگ سے جل جانے کے معنی یہ ہیں کہ پچھلا سامان جو دکان میں تھا سب ختم ہو چکا ہے۔ اب دکاندار نے فوراً نیا سامان لا کر دکان میں رکھ دیا اور پھر خریدار کی اس نفسیات کو استعمال کیا کہ وہ ہمیشہ تازہ بنا ہوا مال پسند کرتا ہے۔ اس نے جب مذکورہ اعلان کیا تو عوام نے فوراً اس کو صحیح سمجھ لیا۔ کیونکہ وہ جانتے تھے کہ یہ دکان آگ میں جل کر تباہ ہو چکی ہے۔

انہوں نے یقین کرلیا کہ اس کا سب سامان بالکل نیا ہے۔ اور خریداری کے لیے ٹوٹ پڑے۔ گزرے ہوئے نقصان کو اس نے بہت جلد زیادہ بکری کے ذریعہ پورا حاصل کرلیا۔

اس دنیا میں اس وقت بھی ایک نیا امکان چھپا موجود ہوتا ہے جب کہ آدمی کا اثاثہ جل کر راکھ ہو گیا ہو۔ آدمی کو چاہیے کہ وہ کبھی بھی مایوس نہ ہو۔ بربادی سے دوچار ہونے کے بعد فوراً ہی وہ اپنی عقل کو نئی راہ تلاش کرنے میں لگا دے۔ وہ پائے گا کہ جہاں اس کے لیے ایک امکان ختم ہوا تھا وہیں دوسرا زیادہ بہتر امکان اس کا انتظار کر رہا تھا۔ جہاں ایک تاریخ ختم ہوئی تھی وہیں اس کے لیے ایک نئی تاریخ شروع ہو گئی۔

سمجھ دار کون

ڈیل کارنیگی (Dale Carnegie) نے کہا کہ زندگی میں سب سے زیادہ اہم چیز کامیابیوں سے فائدہ اٹھانا نہیں ہے۔ ہر بے وقوف آدمی ایسا کرسکتا ہے۔ حقیقی معنوں میں اہم چیز یہ ہے کہ تم اپنے نقصانات سے فائدہ اٹھاؤ۔ اس دوسرے کام کے لیے ذہانت درکار ہے۔ اور یہی وہ چیز ہے جو ایک سمجھ دار اور ایک بے وقوف کے درمیان فرق کرتی ہے:

> The most important thing in life in life is not to capitalize on your gains. Any fool can do that. The really important thingas is to profit from your losses. That requires intelligence, and it makes the difference between a man of sense and fool.

اس دنیا میں اتفاقاً ہی کبھی ایسا ہوتا ہے کہ آدمی صرف کامیابیوں کے درمیان ہو، اور اس کے لیے اس کے سوا اور کوئی کام نہ ہو کہ وہ بس کامیابیوں سے بے روک ٹوک فائدہ اٹھاتا رہے، بیشتر حالات میں یہ ہوتا ہے کہ آدمی اپنے آپ کو مشکلوں اور نقصانات کے درمیان پاتا ہے اور اس کو مشکلوں اور نقصانات سے گزرتے ہوئے اپنی منزل تک پہنچنا پڑتا ہے۔

اس دنیا میں صرف وہ لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو اس ہوش مندی کا ثبوت دیں کہ وہ ناموافق حالات کی شکایت کرنے کے بجائے ناموافق حالات کا استقبال کرنا جانتے ہیں۔ جو مشکلوں کے خلاف فریاد کرنے کے بجائے مشکلوں کو حل کرنے کی تدبیر کرتے ہیں۔

''نقصان سے فائدہ اٹھانا'' یہی واحد خصوصیت ہے جو اس دنیا میں کسی کو کامیاب کرتی ہے، کوئی فرد ہو یا کوئی قوم، دونوں کو اس دنیا میں اسی ایک امتحان میں کھڑا ہونا پڑتا ہے۔ اس دنیا میں کامیاب وہ نہیں ہے جس کو مشکلیں پیش نہ آئیں۔ یہاں کامیاب وہی ہے جو مشکلوں کے باوجود کامیاب ہو سکے۔ یہاں منزل پر وہ پہنچتا ہے جو راستہ کی دشواریوں کے باوجود اپنا سفر طے کر سکے۔

تاریخ سازی

بی ٹکمین (B. Tuchman) کا قول ہے کہ تاریخ غلط اندازہ کا ظہور ہے۔

History is the unfolding of miscalculation

اس کا مطلب یہ ہے کہ حال کے اعتبار سے مبصرین تاریخ کے بارے میں ایک رائے قائم کرتے ہیں۔ مگر حال جب مستقبل بنتا ہے تو معلوم ہوتا ہے کہ لوگوں کے اندازے بالکل غلط تھے۔ مستقبل اکثر حالات میں اس سے مختلف صورت میں ظاہر ہوتا ہے جو ابتدائی طور پر سمجھنے والوں نے اس کے بارے میں سمجھا تھا۔

مثال کے طور پر 6ھ میں رسول اللہ ﷺ اور قریش کے درمیان صلح حدیبیہ ہوئی تھی۔ اس وقت قریش کے تمام لوگوں نے یہ سمجھا کہ مسلمانوں نے خود اپنے خاتمہ کے کاغذ پر دستخط کر دیئے ہیں۔ مگر بعد کے سالوں نے بتایا کہ اس بظاہر ہار میں فتح کا عظیم مستقبل چھپا ہوا تھا۔ موجودہ زمانہ میں 1945ء میں جب امریکہ کے جنگی جہاز فضا میں چنگھاڑتے ہوئے جاپان پر ایٹم بم گرانے کے لیے روانہ ہوئے تو امریکہ کا اندازہ یہی تھا کہ وہ جاپان کو ہمیشہ کے لیے راکھ کا ڈھیر بنا رہا ہے۔ مگر اس واقعہ کے 40 سال بعد لوگوں نے دیکھا کہ جاپان دنیا کی سب سے بڑی صنعتی طاقت بن کر ابھر آیا ہے۔

اس سے معلوم ہوتا ہے کہ انسانی تاریخ کو بنانے والا خود انسان نہیں، یہ دراصل خدا ہے جو انسانی تاریخ کو اپنی مرضی کے مطابق کوئی ایک یا دوسری صورت دیتا ہے۔ تاریخ کی صورت گری کا فیصلہ غیب سے ہوتا ہے نہ کہ ظاہری احوال سے۔

تاریخ کے اس مطالعہ میں ان لوگوں کے لیے تسلی کا سامان ہے جس کے متعلق دنیا کے مبصرین سمجھ لیں کہ وہ بجھ چکے ہیں یا ان کو مٹایا جاچکا ہے۔ کیونکہ واقعات بتاتے ہیں کہ اس دنیا میں بظاہر بجھی ہوئی راکھ سے شرارے ظاہر ہوجاتے ہیں۔ یہاں ایک مٹی ہوئی شے دوبارہ زندہ اور طاقتور بن کر زمین پر کھڑی ہوجاتی ہے۔ یہاں بظاہر ایک ختم شدہ طاقت (Spent forece) ازسرنو زندہ طاقت بن جاتی ہے۔

ظاہری حالات سے کبھی مایوس نہ ہوں۔ عین ممکن ہے کہ تاریخ اگلا ورق الٹے تو ایسا انجام سامنے آئے تو ظاہری حالات سے بالکل مختلف ہو۔

کوئی چیز مشکل نہیں

ہیرا ہماری تمام معلوم دھاتوں میں سب سے زیادہ سخت ہے۔ دنیا کی کوئی چیز ہیرے سے زیادہ سخت نہیں ہوتی۔ شیشے کا فریم بنانے والے کو آپ نے دیکھا ہوگا کہ وہ ''قلم'' کی صورت کی ایک چیز شیشے کے تختہ پر گزارتا ہے اور شیشہ کٹ کر دو ٹکڑے ہوجاتا ہے۔ اس قلم میں ہیرے کا ٹکڑا لگا ہوتا ہے۔ ایسا اس لیے ممکن ہوتا ہے کہ ہیرا انتہائی سخت چیز ہے، خواہ وہ قدرتی ہو یا مصنوعی۔

تمام دوسری معدنیات کے برعکس ہیرے پر کسی قسم کا ایسڈ (تیزاب) اثر نہیں کرتا۔ آپ ہیرے کو خواہ کسی بھی تیزاب میں ڈالیں وہ ایسا کا ویسا باقی رہے گا، مگر اسی سخت ترین ہیرے کو اگر ہوا کی موجودگی میں خوب گرم کیا جائے تو وہ ایک بے رنگ گیس بن کر اڑ جائے گا۔ اور یہ گیس کاربن ڈائی آکسائیڈ ہوگی۔

اسی طرح ہر چیز کا ایک ''توڑ'' ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی مشکل کا مقابلہ وہاں کریں جہاں وہ اپنی سخت ترین حیثیت رکھتی ہے تو ممکن ہے کہ آپ کی کوشش کامیاب نہ ہو۔ مگر کسی دوسرے مقام سے آپ کی یہی کوشش انتہائی حد تک نتیجہ خیز ہوسکتی ہے۔

جب بھی آپ کا مقابلہ کسی مشکل سے پیش آئے تو سب سے پہلے یہ معلوم کیجئے کہ اس کا کمزور مقام کون سا ہے۔ اور جو اس کا کمزور مقام ہو وہیں سے اپنی جدوجہد شروع کر دیجئے۔

ایک چیز کسی اعتبار سے ناقابل شکست ہو سکتی ہے۔ مگر وہی چیز دوسرے اعتبار سے آپ کے لیے موم ثابت ہوگی۔

ایک شخص جس کو آپ کڑوے بول سے اپنا موافق نہ بنا سکے اس کو آپ میٹھے بول سے اپنا موافق بنا سکتے ہیں۔ اپنے جس حریف کو آپ لڑائی کے ذریعہ دبانے میں کامیاب نہ ہو سکے اس کو آپ اخلاق اور شرافت کے ذریعے دبانے میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ ایک ماحول جہاں آپ مطالبہ اور احتجاج کے ذریعہ اپنا مقام حاصل نہ کر سکے وہاں آپ محنت اور لیاقت کے ذریعہ اپنا مقام حاصل کر سکتے ہیں۔

ہیرا تیزاب کے لیے سخت ہے مگر وہ آنچ کے لیے نرم ہو جاتا ہے۔ یہی معاملہ انسان کا بھی ہے۔ ایک آدمی اگر ایک اعتبار سے سخت نظر آئے تو اس کو ہمیشہ کے لیے سخت نہ سمجھ لیجئے۔ اگر وہ ایک اعتبار سے سخت ہے تو دوسرے اعتبار سے نرم بھی ہو سکتا ہے۔

ہر چیز کا یہ حال ہے کہ وہ کسی اعتبار سے سخت ہے اور کسی اعتبار سے نرم۔ ایک شخص ایک انداز سے معاملہ کرنے میں بے لچک نظر آتا ہے مگر وہی دوسرے انداز سے معاملہ کرنے میں ہر شرط پر راضی ہو جاتا ہے۔ یہی وہ حقیقت ہے جس کو جاننے میں زندگی کی تمام کامیابیوں کا راز چھپا ہوا ہے۔

❀❀❀

باب نمبر 6

رازِ حیات

حکمت

۔جواب کا صحیح طریقہ۔

مولانا محمد ہاشم القاسمی نے بتایا کہ وہ ایک مقام پر گئے۔ وہاں ایک مسجد میں انہوں نے نماز پڑھی۔ اس کے بعد وہ وہاں بیٹھ گئے۔ اس وقت وہاں تقریباً پندرہ آدمی تھے۔ ''الرسالہ'' کا ذکر آیا تو حاضرین میں سے ایک صاحب نے کہا: ''ہاں میں الرسالہ کو جانتا ہوں۔ وہ ایک نیم مذہبی پرچہ ہے اس کو خالص دینی پرچہ نہیں کہہ سکتے۔''

اس کے بعد انہوں نے بآواز بلند الرسالہ کے خلاف تقریر شروع کر دی۔ تاہم مولانا قاسمی صاحب برہم نہیں ہوئے۔ انہوں نے خاموشی سے اپنی جیب سے تین روپے نکالے اور اپنے ایک ساتھی سے کہا کہ بازار میں فلاں اسٹال پر الرسالہ فروخت ہو رہا ہے۔ وہاں سے ایک شمارہ لے کر آ جاؤ۔ آدمی نے پوچھا کہ کس مہینے کا شمارہ۔ انہوں نے کہا جس مہینہ کا بھی مل جائے۔ تھوڑی دیر کے بعد جولائی 1982ء کا شمارا ان کے ہاتھوں میں تھا۔

اب مولانا قاسمی نے کہا: دیکھئے یہ جولائی 1982ء کا الرسالہ ہے۔ اس کے بعد انہوں نے اس کے اوراق کھول کھول کر ایک سرخی پڑھنی شروع کی اور مذکورہ بزرگ سے پوچھا کہ بتایئے ان میں سے کون سا مضمون آپ کے خیال میں نیم مذہبی ہے۔ عنوانات یہ تھے: جنت کا دروازہ، روزہ کی حقیقت، ہر طرف فریب، شناختی کارڈ کے بغیر۔

''شناختی کارڈ کے بغیر'' کے الفاظ سن کر مذکورہ بزرگ فوراً بولے۔ اس کو دیکھئے یہ نیم مذہبی نہیں تو کیا ہے۔ شناختی کارڈ کا دین اور مذہب سے کیا تعلق۔

مولانا قاسمی نے کہا: کہ آپ کے بیان کے مطابق یہ مضمون یقینی طور پر نیم مذہبی ہے۔ اب میں اس مضمون کو پڑھتا ہوں۔ آپ بھی سنیں اور سب حاضرین سنیں اور اس کے بعد فیصلہ کریں۔

اس مضمون کا تقریباً نصف حصہ ایک واقعہ پر مشتمل تھا۔ مولانا قاسمی جب نصف تک پہنچے تو مذکورہ بزرگ نے پھر بولنا شروع کیا۔ مولانا قاسمی نے کہا: آپ تھوڑی دیر رکئے۔ میں پورا مضمون پڑھ دوں۔ اس کے بعد آپ تبصرہ کریں۔ انہوں نے اگلی سطریں پڑھنی شروع کیں تو

وہ سراسر آخرت سے متعلق تھا، اب جیسے جیسے وہ آگے بڑھ رہے تھے مذکورہ بزرگ ٹھنڈے ہوتے جارہے تھے، یہاں تک کہ جب مضمون ختم ہوا تو وہ بالکل لاجواب ہوچکے تھے۔ تمام حاضرین کہہ اٹھے کہ یہ تو سراسر مذہبی بات ہے۔ اور نہایت مؤثر انداز میں ہے۔ پھر اس پر اعتراض کیسا۔

ـ عقل کا استعمال ـ

ایک صاحب پرنٹنگ پریس کا کام کرتے تھے۔ انہوں نے دہلی کے ایک سفارت خانہ کو اپنے کام سے اتنا گرویدہ بنالیا کہ لمبے عرصہ تک اس سفارت خانہ نے اپنا چھپائی کا کام ان کے سوا کسی دوسرے پریس کو نہیں دیا۔

کوئی شخص جب پریس میں چھپنے کے لیے کتاب دیتا ہے تو اصل کتاب چھپنے سے پہلے پریس اس کو اس کا پروف دکھاتا ہے۔ پروف عام طور پر معمولی ڈھنگ سے بڑے بڑے کاغذ پر نکالے جاتے ہیں اور منتشر اوراق کی صورت میں ناشر کو دے دیئے جاتے ہیں۔ چنانچہ یہ پروف اصل چھپی ہوئی کتاب کا نہایت ناقص نمونہ ہوتے ہیں۔ ان سے چھپائی کی صحت اور غلطی تو معلوم کی جاسکتی ہے۔ مگر یہ اندازہ نہیں ہوتا کہ کتاب چھپنے کے بعد کیسی ہوگی۔

مذکورہ پریس کے مالک کو پہلی بار سفارتخانہ سے ایک کتاب چھاپنے کو ملی تو انہوں نے پروف پیش کرنے کا نیا انداز اختیار کیا۔ انہوں نے تمام اوراق باقاعدہ پریس میں چھاپ کر نکالے۔ ان کو عام طریقہ کے خلاف دونوں طرف چھاپا۔ اس طرح پوری کتاب کا ہر فارم اچھے کاغذ پر چھاپ کر اس کو کتاب کی طرح موڑا اور اس کی جلد بندی کرا کر پوری کتاب کا ایک پیشگی نمونہ تیار کردیا۔ انہوں نے پروف کے بجائے یہ کتاب سفارت خانہ کے سامنے پیش کی۔ سفارت خانہ کے ذمہ دار اس باقاعدگی کو دیکھ کر بہت خوش ہوئے اور اپنا چھپائی کا تمام آرڈر ان کے حوالے کردیا۔

چند سال کے بعد ایسا ہوا کہ کسی دوسرے پریس نے سفارت خانہ والوں سے کہا کہ جس پریس سے آپ چھپواتے ہیں وہ آپ سے زیادہ دام چارج کرتا ہے۔ آپ ہم کو اپنی فرمائش

دیں، ہم کم حرخ پر ویسی ہی کتاب چھاپ کر آپ کو دیں گے۔ سفارت خانہ والے اس کے کہنے میں آ گئے اور آزمائشی طور پر ایک کتاب کی چھپائی کا کام اس کے حوالے کر دیا۔ کچھ دنوں بعد جب پریس کی طرف سے کتاب کے پروف آئے تو وہ عام قاعدہ کے مطابق معمولی کاغذ کے پلندے کی صورت میں تھے۔ نیز زیادہ اہتمام نہ کرنے کی وجہ سے چھپائی بھی ویسی نہ تھی جیسی اصل کتاب کی ہوتی ہے۔ یہ پروف جب سفارت خانہ کے ذمہ دار کے سامنے آئے تو وہ ان کو دیکھ کر بگڑ گیا۔ وہ سمجھا کہ کتاب کی چھپائی کا معیار بھی یہی ہو گا۔ اس نے اس کو نااہل سمجھ کر اس کو دیا ہوا آرڈر منسوخ کر دیا اور دوبارہ سابقہ پریس سے فرمائش کی کہ وہ اس کا کام کرے۔ اگر آپ کے اندر کوئی جوہر ہے تو اس کی قیمت بہرحال آپ کو مل کر رہے گی۔

لچک بھی ضروری ہے

دکان دار کے یہاں ایک آدمی آیا۔ اس کو کپڑا خریدنا تھا۔ کپڑا اس نے پسند کر لیا مگر دام کے لیے تقریباً آدھ گھنٹہ تک تکرار ہوتی رہی۔ نہ دکاندار کم کرنے پر راضی ہوتا تھا نہ خرید بڑھانے پر۔ آخر دکاندار نے اسی قیمت میں کپڑا دے دیا جس پر گاہک اصرار کر رہا تھا۔

ایک بزرگ اس وقت دکان میں بیٹھے ہوئے تھے۔ جب گاہک چلا گیا تو انہوں نے کہا: جب تمہیں گاہک کی لگائی ہوئی قیمت پر کپڑا دینا تھا تو پہلے ہی دے دیا ہوتا۔ آخر اتنی دیر تک اس کا اور اپنا وقت کیوں ضائع کیا۔ ''حضرت آپ سمجھے نہیں'' دکاندار نے کہا میں اس کو پکا کر رہا تھا۔ اگر میں اس کی لگائی ہوئی قیمت پر فوراً سودا دے دیتا تو وہ شبہ میں پڑ جاتا اور خریدے بغیر واپس چلا جاتا۔ اس کے علاوہ میں یہ اندازہ کر رہا تھا کہ وہ کہاں تک جا سکتا ہے۔ جب میں نے دیکھا کہ وہ اس سے آگے بڑھنے والا نہیں ہے تو میں نے اس کو کپڑا دے دیا۔''

جب دو فریقوں کے درمیان مقابلہ ہو تو لازماً ایسا ہوتا ہے کہ ہر فریق اپنی اپنی مرضی کے مطابق معاملہ طے کرانا چاہتا ہے۔ ایسے موقع پر بلاشبہ عقل مندی کا تقاضا ہے کہ اپنی مانگ پر

اصرار کیا جائے۔ مگراسی کے ساتھ عقل مندی ہی کا دوسرا لازمی تقاضا یہ بھی ہے کہ آدمی اپنی حدود کو جانے اوراس کے لیے تیار رہے کہ بالآخر کہاں پہنچ کر اس کو راضی ہو جانا ہے۔

اس اصول کو ایک لفظ میں توافق (Adjustment) کہہ سکتے ہیں۔ یہ توافق کا ایک راز ہے یہ موجودہ دنیا میں کامیابی کا اہم ترین اصول ہے۔ اس اصول کی اہمیت ذاتی معاملات کے لیے بھی ہے اور قومی معاملات کے لیے بھی۔

اس اصول کا خلاصہ یہ ہے کہ آدمی اپنے آپ کو جاننے کے ساتھ دوسروں کو بھی جانے۔ موجودہ دنیا میں وہی شخص کامیاب ہوتا ہے جو دوطریقہ تقاضوں کی رعایت کر سکے۔ جو شخص یک طرفہ طور پر صرف اپنی خواہشوں کے پیچھے دوڑے اس کے لیے موجودہ دنیا میں ناکامی اور بربادی کے سوا کوئی اور چیز مقدر نہیں۔

مشتعل نہ ہو

برٹرینڈرسل ایک نہائی آزاد خیال آدمی تھا۔ وہ اکثر ایسی غیر روایتی باتیں کرتا تھا جس سے قدامت پسند طبقہ بگڑ جاتا۔ اپنے ایک لیکچر کے دوران پیش آنے والا واقعہ وہ اس طرح نقل کرتا ہے:

> A man rose in fury, remarking that i looked like a monkey; to which i replied. Then you will have the pleasure of hearing the voice of your ancestors.
>
> ''ایک آدمی طیش میں آکر کھڑا ہوگیا۔ اس نے کہا کہ میں ایک بندر دکھائی دیتا ہوں۔ میں نے اس کو جواب دیا۔ پھر تو آپ کو خوش ہونا چاہیے کہ آپ اپنے پرکھوں کی آواز سن رہے ہیں۔''[1]

برٹرینڈرسل کا یہ جواب نظریہ ارتقاء کے پس منظر میں ہے۔ اس نظریہ کے مطابق انسان بندر کی نسل سے ہے۔ تاہم یہاں ہم کو اس نظریہ کی صحت سے بحث نہیں۔ یہ واقعہ ہم نے اس لیے نقل کیا ہے کہ یہ غیر مشتعل انداز میں جواب دینے کی ایک اچھی مثال ہے۔ جب کوئی شخص

---

① آٹو بائیوگرافی، صفحہ 565.

آپ کے خلاف کوئی سخت جملہ کہے یا آپ پر تیز و تند تنقید کرے تو اس وقت ایک صورت یہ ہے کہ آپ اس کو سن کر بگڑ جائیں اور اس کی سخت بات کا سخت اور شدید انداز میں جواب دیں۔ یہ جواب دینے کا غیر سنجیدہ طریقہ ہے۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ اشتعال انگیز بات سن کر مشتعل نہ ہوں۔ کوئی شخص خواہ کتنی ہی سخت کلامی کرے آپ اپنے توازن کو باقی رکھیں۔ آپ کا جواب ردِ عمل کا جواب نہ ہو بلکہ مثبت طور پر سوچا سمجھا ہوا جواب ہو۔

جواب کا پہلا انداز صرف اشتعال میں اضافہ کرتا ہے، جب کہ دوسرا انداز اشتعال کو ٹھنڈا کرنے والا ہے۔ یہ ایسا ہی ہے جیسے آگ پر پانی ڈال دیا جائے۔

مزید یہ کہ دوسرا طریقہ جواب مقابل کو خاموش کرنے کی بہترین تدبیر ہے۔ مذکورہ واقعہ میں برٹرینڈ رسل کا جوبا جتنا موثر ثابت ہوا وہ اس وقت کبھی اتنا موثر نہ ہوتا جب کہ برٹرینڈ رسل نے ردِ عمل والا جواب دیا ہوتا۔

محفوظ سفر

جولائی 1969ء میں امریکہ نے انسان بردار راکٹ چاند کی طرف بھیجا تھا۔ اس راکٹ کی خبروں میں بتایا گیا تھا کہ جب اس کی پہلی منزل کا انجن داغا گیا تو ایک بے حد ہولناک آواز پیدا ہوئی۔ یہ آواز اتنی تیز تھی کہ اس نے ایک سو میل کے رقبہ کو ہلا دیا۔ مگر جو خلا باز اس راکٹ میں سفر کر رہے تھے، ان کو صرف دس سیکنڈ بعد یہ آواز سنائی دینا بند ہوگئی۔ وہ کان کے پردے پھاڑ دینے والی اس آواز سے محفوظ ہو کر اپنے سفر پر رواں ہو گئے۔

ایسا کیوں کر ہوا۔ اس کی وجہ انسان بردار راکٹ کی تیزی رفتاری تھی۔ آواز معمولاً ہوا کہ ذریعہ پھیلتی ہے اس لیے اس کی رفتار سات سو میل فی گھنٹہ ہوتی ہے۔ جب کہ راکٹ کی رفتار 25 ہزار میل فی گھنٹہ سے بھی زیادہ تھی۔ رفتار کے اس فرق کی وجہ سے ایسا ہوا کہ صرف دس سیکنڈ بعد راکٹ اس خوفناک آواز کی زد سے باہر جا چکا تھا۔ آواز سات سو میل فی گھنٹہ کی رفتار سے چل رہی تھی اور راکٹ 25 ہزار میل فی گھنٹہ کی رفتار سے بھاگ رہا تھا۔ اس فرق کا

یہ نتیجہ ہوا کہ ابتدائی لمحات کے بعد راکٹ کے پھٹنے کی آواز خلا بازوں کے کنٹرول روم تک پہنچنا بند ہو گئی۔ خلا باز بھیانک آواز پیدا کرنے والی سواری میں سفر کر رہے تھے، مگر اس کے باوجود اس کی بھیانک آواز سے ان کے کان محفوظ تھے۔

اسی طرح ہر شخص اور ہر قوم کی زندگی میں یہ واقعہ پیش آتا ہے کہ ناخوش گوار حالات اس کا پیچھا کرتے ہیں۔ اب اگر وہ اپنی جدوجہد کی رفتار اتنی تیز کر لے کہ ناخوشگوار حالات کے مقابلہ میں اس کی رفتار بڑھ جائے تو وہ ان کی زد سے نکل جائے گا، وہ ان سے اسی طرح محفوظ ہو جائے گا جس طرح خلا باز اپنے راکٹ کے پھٹنے کی طوفانی آواز سے محفوظ ہو گئے۔

زندگی کا معاملہ بھی یہی ہے۔ ایک شخص یا قوم کے لیے ممکن ہے کہ یہاں بھی وہ ایسا سفر کر سکے جس میں وہ دوسروں کی زد سے محفوظ ہو۔ اگر دوسرے جلد بازی کی رفتار سے چل رہے ہوں اور آپ صبر کی رفتار سے چلنے لگیں۔ دوسرے منفی کارروائیوں کی بنیاد پر اٹھے ہوں اور آپ مثبت عمل کا طریقہ اختیار کریں۔ دوسرے مادی طاقت کے سہارے بڑھیں اور آپ اخلاقی طاقت کے زور پر کھڑے ہوں۔ دوسرے ظاہری انسان سے ٹکرا رہے ہوں اور آپ اندرونی انسان کو اپنا نشانہ بنائیں تو یقینی بات ہے کہ آپ لوگوں کی زد سے اسی طرح باہر ہوں گے جس طرح راکٹ سوار اپنے راکٹ کی بھیانک آواز سے۔

الٹی چھلانگ

ایک واقعہ انگریزی اخبار میں ان الفاظ میں آیا ہے:

In a dring escape from the Sydney, Australia, Jail, a prisoner climbed underneath the hood of a truck. At the truck,s next stop, ha clambered out and found himself in the yard of another prison 6.5 kilometers from the first (Upl)

’’آسٹریلیا کی سڈنی جیل کے ایک قیدی نے جیل سے بھاگنے کے لیے ایک جرأت مندانہ اقدام کیا۔ وہ کسی نہ کسی طرح ایک ٹرک کے اندر داخل ہو گیا اور اس کے اندر چھپ کر بیٹھ گیا۔ ٹرک روانہ ہو کر اگلے مقام پر رکا۔ وہ بمشکل

ٹرک سے باہر آیا۔ اس نے پایا کہ وہ دوبارہ ایک جیل میں ہے۔ یہ دوسرا جیل اس کی پہلی جیل سے تقریباً چھ کلومیٹر دور تھا۔‘‘

جیل کا مذکورہ قیدی جیل کی زندگی سے گھبرایا ہوا تھا۔ اس کے دماغ میں صرف ایک چیز سوار تھی یہ کہ وہ کسی نہ کسی طرح جیل کی بند دنیا سے باہر پہنچ جائے۔ اسی ذہنی کیفیت کے ساتھ جب اس کو ایک ٹرک نظر آیا تو اس نے یقین کرلیا کہ وہ ضرور جیل کے باہر کہیں جارہا ہے، مگر وہ ٹرک ایک جیل سے دوسری جیل میں جارہا تھا۔ آدمی اس ٹرک میں سوار ہوکر اپنی جیل سے نکلا۔ مگر اس کے بعد صرف یہ ہوا کہ وہ ایک اور جیل میں پہنچ گیا۔

یہ ایک دلچسپ مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ بعض اوقات اقدام صرف الٹی چھلانگ کے ہم معنی ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آدمی ناکام ہوکر دوبارہ اپنے سابقہ مقام پر واپس آجائے۔

زندگی کا سفر دو چیزوں کے ملنے سے طے ہوتا ہے۔ ایک ’’مسافر‘‘ اور دوسرا ’’ٹرک‘‘۔ کسی مسافر کے لیے یہ ممکن نہیں ہے کہ وہ محض ذاتی چھلانگ کے ذریعہ ایک جگہ سے دوسری جگہ پہنچ جائے۔ اس کو لازماً اپنے سے باہر ایک سواری درکار ہوتی ہے۔ اگر آدمی محض اپنے ذاتی جوش کے تحت کود کر ایک سواری میں داخل ہوجائے۔ اور یہ تحقیق نہ کرے کہ وہ سواری کہاں جارہی ہے تو عین ممکن ہے کہ اس کا انجام وہی ہو جو مذکورہ مثال میں آسٹریلیا کے قیدی کا ہوا۔ یعنی وہ ایک ’’قید خانہ‘‘ سے نکل کر دوسرے ’’قید خانہ‘‘ میں پہنچ جائے۔

سب سے زیادہ خطرناک

شیر کے ڈراؤنے چہرے کو دیکھ کر مشکل سے کوئی آدمی یقین کرے گا کہ اس پھاڑ کھانے والے درندے سے بھی زیادہ خطرناک دشمن کوئی انسان کے لیے ہوسکتا ہے۔ مگر حقیقت یہ ہے کہ انسان کا سب سے زیادہ خطرناک دشمن شیر یا بھیڑیا نہیں۔ اس کے سب سے خطرناک دشمن وہ بیکٹیریا ہیں جو اتنے چھوٹے ہیں کہ خالی آنکھ سے نظر نہیں آتے۔ یہ بیکٹیریا تیزی سے اپنی نسل بڑھاتے ہیں کہ موافق حالات میں صرف دس گھنٹوں کے اندر ایک کیڑا اپنی نسل کے

دس ہزار جان دار پیدا کر لیتا ہے۔ شیر یا بھیڑیا کہیں کسی ایک آدمی کو پھاڑتے ہوں گے مگر بیکٹیریا کی زد میں ہر آدمی ہر وقت ہوتا ہے۔

بیکٹیریا کی ہزاروں قسمیں ہیں۔ ہماری خوش قسمتی سے ان کی 99 فی صد تعداد یا تو بے ضرر ہے یا ہمارے لیے مفید ہے، مگر ایک فی صد تعداد جو مضر ہے وہ بھی اتنی خطرناک ہے کہ آن کی آن میں آدمی کی جان لے سکتی ہے۔ میڈیکل سائنس کے مطابق تمام مہلک بیماریاں انہی بیکٹیریا کی پیدا کردہ ہوتی ہیں۔ بیکٹیریا انتہائی چھوٹے ہونے کی وجہ سے ایسے راستوں سے انسان کے اندر داخل ہو جاتے ہیں جن کا روکنا عام طور پر آدمی کے بس میں نہیں ہوتا۔

لوگ عام طور پر بڑے بڑے حادثات کو جانتے ہیں اور ان کو اپنی تباہی کا سبب سمجھتے ہیں، مگر حقیقت یہ ہے کہ ہمارے ''چھوٹے چھوٹے دشمن'' ہم کو اس سے کہیں زیادہ نقصان پہنچاتے ہیں جتنا کہ بڑے بڑے دشمن۔ اور ہماری سب سے زیادہ خطرناک دشمن خود ہماری اپنی چھوٹی چھوٹی کوتاہیاں ہیں جو ہم کو محسوس نہیں ہوتیں مگر وہ ہماری زندگی کو برباد کر کے رکھ دیتی ہیں۔

مثلاً ہر شخص کا یہ حال ہے کہ وہ اپنے روزانہ اوقات کا ایک حصہ بغیر استعمال کیے ہوئے گزار دیتا ہے۔ ہر شخص روزانہ غیر ضروری مدوں میں کچھ نہ کچھ رقم خرچ کرتا رہتا ہے۔ یہ وقت اور یہ سرمایہ ایک دن کے لحاظ سے تو بہت تھوڑا نظر آتا ہے، چند گھنٹے یا چند روپے۔ لیکن اگر پورے سال اور آدمی کی پوری عمر کو ملا کر دیکھئے تو معلوم ہوگا کہ ہر شخص اپنی تقریباً نصف عمر اور اپنی نصف کمائی کو بے نتیجہ چیزوں میں برباد کر رہا ہے۔ اس بربادی کو اگر پوری قوم پر پھیلائیں تو یہ نقصان اتنا زیادہ بڑھ جائے گا کہ اس کا شمار بھی ناممکن ہو۔

بے معنی اچھل کود

یوپی کی ایک مسلم خاتون بیوہ ہوگئیں۔ ان کی تین چھوٹی لڑکیاں تھیں۔ ایک لڑکا تھا، جو باپ کے انتقال کے وقت نویں کلاس میں پڑھ رہا تھا۔ خاتون نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنے لڑکے کو انجینئر بنائے گی۔ اس نے شوہر کا پراویڈنٹ فنڈ خرچ کر کے اور خود بارہ بارہ گھنٹے روزانہ سلائی

کا کام کر کے اپنے لڑکے کو پڑھانا شروع کیا۔

گھر کے حالات نے لڑکے کے اندر محنت کا جذبہ پیدا کیا۔ ہائی سکول میں اس کو 71 فی صد نمبر ملے۔ انٹر میڈیٹ میں لڑکے نے 76 فی صد نمبر حاصل کیے۔ اس کے بعد خاتون نے ہمت کر کے اپنے لڑکے کو علی گڑھ مسلم یونیورسٹی میں انجینئرنگ میں داخل کرادیا۔ یہاں بھی لڑکا انتہائی منت کے ساتھ پڑھتا رہا۔ انجینئرنگ کے پہلے سال سے لے کر چوتھے سال تک اس نے اس طرح پاس کیا کہ ہر سال اس کو 80 فی صد سے زیادہ نمبر ملتے رہے۔

لڑکے کو اعلیٰ تعلیم دلانے کے لیے خاتون کا یہ منصوبہ بہت مہنگا تھا۔ اس مدت میں گھر کا اثاثہ ختم ہوگیا، مکان گروی رکھنا پڑا۔ رات دن سلائی کا کام کرتے کرتے خاتون کی آنکھیں خراب ہوگئیں۔

1981ء اس لڑکے کا فائنل ایئر تھا۔ اگر وقت پر امتحان ہو جاتا تو لڑکا انجینئر بن جاتا۔ اس کی ماں نے اسی دن کی امید میں نہایت مشقت کے دس سال گزار دیئے تھے۔ وہ اس امید میں جی رہی تھی کہ میرا لڑکا انجینئر بنے گا۔ پھر وہ کما کر گھر کا خرچ چلائے گا، قرضے ادا کرے گا۔ بہنوں کی شادی کروائے گا۔ اس کے بڑھاپے کا سہارا بنے گا۔ مگر اس سال یونیورسٹی کے لیڈر لڑکوں نے یونیورسٹی میں ایسے ہنگامے شروع کیے کہ امتحان ہی نہ ہو سکے۔ خاتون کی دنیا بنتے بنتے اپنے آخری مقام پر پہنچ کر اجڑ گئی۔[1]

اس مثال سے اندازہ ہوتا ہے کہ اجتماعی زندگی کے مسائل کتنے نازل ہوتے ہیں۔ یہاں بے شمار مسائل ایک دوسرے سے اس طرح وابستہ ہوتے ہیں کہ ایک کو چھیڑنے میں دوسرا متاثر ہوتا ہے۔ اس لیے اجتماعی معاملات میں پڑنا صرف ان لوگوں کے لیے جائز ہے جو معاملات کو دوراندیشی کی نگاہ سے دیکھنے کی صلاحیت رکھتے ہوں۔ جو دوسرے کے سینے کا درد اپنے سینہ میں محسوس کریں۔ جن لوگوں کے اندر یہ دونوں صفات نہ ہوں وہ اگر اجتماعی اصلاح کے میدان میں کودتے ہیں تو وہ صرف جرم کرتے ہیں۔ ایسے لوگوں کے لیے واحد صحیح رویہ یہ ہے کہ وہ خاموش رہیں نہ کہ احمقانہ اقدام کر کے مسائل میں اور اضافہ کرنے کا سبب بن جائیں۔

---

[1] حسب روایت احمد رشید شروانی مطبوعہ الجمعیۃ 23 جون 1981ء۔

خود جاننا پڑتا ہے۔

ٹیلر ماسٹر کو جب آپ کوٹ سینے کے لئے دیتے ہیں تو وہ آپ کے جسم کا ناپ لیتا ہے۔ ناپ لینے کا مقصد آپ کے جسم کی بناوٹ کا اندازہ کرنا ہے تاکہ کوٹ آپ کے جسم پر بالکل فٹ آ جائے اور اس میں کہیں شکن یا جھول نہ ہو۔ مگر ٹیلر ماسٹر جسم کے جن چند حصوں کا ناپ لیتا ہے اتنا ہی علم ایک کامیاب کوٹ تیار کرنے کے لئے کافی نہیں۔ ایک صحیح کوٹ تیار کرنے کے لئے ٹیلر ماسٹر کو بہت سی اور باتیں بطور خود جاننی پڑتی ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جسم کے نشیب وفراز اس سے کہیں زیادہ ہیں کہ اس کے ہر حصے کا مکمل ناپ لیا جاسکے۔ ایک ٹیلر ماسٹر جسم کے جن حصوں کا ناپ لیتا ہے، اگر اس کی واقفیت بس اتنی ہی ہو تو وہ کبھی ایک معیاری کوٹ تیار کرنے میں کامیاب نہیں ہوسکتا۔

یہی بات زندگی کے دوسرے معاملات کے لئے بھی صحیح ہے۔ ایک گھر چلانے کا معاملہ ہو یا دینی مشن چلانے کا۔ ملت کی تعمیر کی مہم ہو یا اسلام کی اشاعت کی، ہر ایک اسی وقت کامیاب ہوسکتی ہے جب کہ اس کو ایسے افراد ہاتھ آ جائیں جو بتائے بغیر باتوں کو جانیں، جو تفصیلات جانے بغیر ہر موقع پر اطمینان بخش جواب پالیں۔

جو لوگ صرف فہرست میں درج شدہ باتوں کو جانیں اور جہاں فہرست ختم ہو وہیں اپنے کام کو بھی ختم سمجھ لیں، ایسے لوگ کبھی کوئی بڑا کام نہیں کرسکتے۔ اسی طرح جب کوئی مشن چلایا جاتا ہے تو بار بار ایسی باتیں پیش آتی ہیں جن کے بارے میں پہلے سے اندازہ نہ تھا یا ان کے بارے میں پیشگی طور پر لوگوں کو خبردار نہیں کیا جاسکا تھا۔ ایسے موقع پر ضرورت ہوتی ہے کہ لوگ بتائے بغیر باتوں کو جان لیا کریں اور اگر ان کا شعور اتنا ترقی یافتہ نہیں ہے تو ذمہ داروں پر اعتماد کرتے ہوئے اس کو قبول کرلیں اور اپنے آپ کو اس کے مطابق بنالیں۔ جس مشن کے افراد میں یہ صلاحیت نہ ہو وہ بار بار خودساختہ شکایت لے کر بیٹھ جائیں گے، معاملات کی حقیقت جانے بغیر وہ بطور خود ایک رائے قائم کریں گے اور پھر روٹھ کر الگ ہو جائیں گے۔

کسی مشن کو کامیابی تک پہنچانے کے لئے بہت گہرا شعور اور بہت بڑا دل درکار ہوتا ہے۔ جن لوگوں کے اندر یہ صلاحیت نہ ہو، وہ صرف تاریخ کے کوڑا خانہ میں جگہ پائیں گے، خواہ دیواری پوسٹروں میں وہ اپنے آپ کو تاریخ ساز کیوں نہ لکھتے رہیں۔

جدید نسل

ٹائمز آف انڈیا (21 مئی 1985ء) میں مسٹر جارج منزیز نے اپنا قصہ شائع کیا ہے۔ انہیں ایک کالج کے سمر کیمپ کا افتتاح کرنا تھا۔ مسٹر جی بی کھیر جب بمبئی کے وزیرِ تعلیم تھے تو ان کے والد اس وقت وزارتِ تعلیم میں انڈر سیکرٹری تھے۔ میٹرک کا رزلٹ آیا تو مضمون نگار کے بھائی ریاضی میں چند نمبروں سے فیل ہو گئے۔ ایک ماسٹر صاحب ازراہ خیر خواہی طالب علم کے والد (انڈر سیکرٹری وزارتِ تعلیم) سے ملے۔ انہوں نے کہا آپ ماڈریٹر (Moderator) کو ایک ٹیلی فون کر دیں اور سب معاملہ درست ہو جائے گا۔ مضمون نگار کا بیان ہے کہ ان کے والد نے اس کے جواب میں کہا کہ میرا لڑکا اگر فیل ہونے کا مستحق ہے تو اس کو فیل ہونے دیجئے۔ یہ واقعہ اس کو ایک اچھا سبق دے گا:

If my son deserves to fail, let him fail. It will teach him a valuable lesson.

مضمون نگار کہتے ہیں کہ مذکورہ سمر کیمپ کا افتتاح کرتے ہوئے میں نے واقعہ بیان کیا تو طلبہ نے اس کو اس طرح سنا جیسے وہ بالکل غیر اہم بات ہو، حتیٰ کہ ایک نوجوان نے کھڑے ہو کر کہا کہ آپ کے والد کوئی بے وقوف آدمی ہوں گے۔ اگر وہ میرے ساتھ ایسا کرتے تو میں ان کو مار ڈالتا:

Your father must have been a fool. I would have killed him if he had done that to me.

آج کل کے نوجوانوں میں یہ مزاج عام ہے۔ ہندوستان میں بھی اور اسی طرح پاکستان میں بھی۔ اس مزاج کو پیدا کرنے کی اصل ذمہ داری لیڈروں پر ہے۔ لیڈروں نے اپنی مخالف حکومتوں کا تختہ الٹنے کے لئے نوجوانوں کو بھڑکایا۔ وہ ان کی تخریبی کارروائیوں کو صحیح

بتاتے رہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ ماضی کی تمام روایات ٹوٹ گئیں۔ آدمی کے سامنے اس کی خواہشات اور مفادات کے سوا کوئی چیز نہیں رہی جس کا وہ لحاظ کرے۔

احترام کی روایات کو توڑنے کا مزاج اگر ایک بار پیدا ہو جائے تو وہ کسی حد پر نہیں رکتا۔ غیروں کو بے عزت کرنے والا بالآخر اپنوں کو بھی بے عزت کر کے رہتے ہیں۔

خوش خیالی حقیقت کا بدل نہیں

سڑک پر مجمع 21 نمبر کی بس کا انتظار کر رہا تھا۔ اتنے میں ایک بس آتی دکھائی دی اور سارے اس کی طرف دوڑے۔ ''اوہ! یہ تو 12 نمبر کی بس ہے۔'' بورڈ دیکھ کر ایک شخص بولا: ''12 کو 21 کرلو اور چلے جاؤ۔ دوسرے نے کہا۔

ظاہر ہے کہ یہ صرف مذاق تھا۔ کوئی شخص ایسا نہیں کرے گا کہ کھریا مٹی لے کر بس پر اپنا مطلوبہ نمبر لکھے اور اس پر بیٹھ کر سمجھے کہ وہ اپنی منزل کی طرف روانہ ہو گیا ہے۔ یہ ہندسہ کا فرق نہیں، حقیقت کا فرق تھا اور حقیقت کے فرق کو ہندسہ کے فرق سے بدلا نہیں جا سکتا...... یہ بات اپنی ذاتی زندگی کے معاملات میں ہر شخص جانتا ہے، مگر عجیب بات ہے کہ ملت کے رہنما ملت کا مسئلہ حل کرنے کے لئے اٹھتے ہیں تو وہاں وہ اس انتہائی معلوم حقیقت کو بھول جاتے ہیں۔ شاید اس لئے کہ وہ چاہتے ہیں کہ ہندسہ کو بدل کر وہ اس کام کا کریڈٹ حاصل کر لیں جو اسباب کی اس دنیا میں صرف حقیقت کو بدلنے کے نتیجہ میں کسی کو ملتا ہے۔

ایک ایسا سماج جہاں امتیاز اور لیاقت کی بنیاد پر لوگوں کو درجات ملتے ہیں، ہم مراعات اور تحفظات کے عنوان پر کانفرنس کر رہے ہیں۔ ایک ایسا نظام جہاں علمی اور اقتصادی طاقت کے بل پر قوموں کے فیصلے ہوتے ہیں، ہم احتجاج اور مطالبات کے پوسٹر دیواروں پر چپکا رہے ہیں۔ ایک ایسی دنیا جہاں زبان و بیان نے بالکل نیا انداز اختیار کر لیا ہے، ہم اپنے روایتی کتب خانہ کے بورڈ پر ''دورِ جدید'' کا لفظ لکھنے کے لئے آرٹسٹ کی خدمات حاصل کر رہے ہیں۔ ایک ایسا زمانہ جہاں عالمی ذہن نے سیاست کو سیکولر بنیادوں پر قائم کرنے کا فیصلہ کر رکھا ہے، ہم عوام کا ذہن بدلے بغیر بیلٹ بکس سے

اسلامی نظام برآمد کرنے کا خواب دیکھ رہے ہیں۔ ایک ایسی آبادی جہاں اختلاف اور شکایت کے گہرے مادی اسباب موجود ہیں، ہم لفظی تقریروں کے کرشمے دکھا کر حالات کو درست کرنے کا منصوبہ بنا رہے ہیں۔ ایک ایسے معاشرے میں جہاں ہم تعلیم، اقتصادیات، باہمی اتحاد ہر لحاظ سے تمام گروہوں میں سب پیچھے ہیں، ہم جلسوں اور کنونشنوں کے ذریعہ ملک کی قسمت بدلنے کا نعرہ لگا رہے ہیں۔ ایک ایسا جغرافیہ جہاں ہمارے پاس اپنے تحفظ کی بھی طاقت نہیں، ہم ''حریف کو نقصان پہنچاؤ'' کا طریق کار اختیار کر کے باعزت زندگی حاصل کرنے کی تجویز پیش کر رہے ہیں۔ اس قسم کی تمام باتیں اس طرح بے معنی ہیں جس طرح 12 نمبر کی بس پر 21 نمبر لکھ کر اپنی منزل کی طرف سفر شروع کرنا۔

موجودہ دنیا میں ہر چیز ممکن بھی ہے اور ناممکن بھی۔ کسی چیز کو اگر اس کے فطری طریقہ سے حاصل کرنے کی کوشش کی جائے اور اس کے لئے ضروری اسباب فراہم کر دیئے جائیں تو اس کا حصول اسی طرح ممکن ہو جاتا ہے جیسے رات پوری ہونے کے بعد سورج کا نکلنا۔ لیکن اگر فطرت کے مقررہ طریقہ سے انحراف کیا جائے اور مطلوبہ چیز کے مطابق ضروری اسباب جمع نہ کیے جائیں تو اس کے بعد ناکامی اتنی ہی یقینی ہو جاتی ہے جتنی پہلی صورت میں کامیابی۔ عالم فطری پر یہ انسان کا حق ہے کہ وہ اس کو کامیاب کرے، مگر وہ کامیاب اس کو کرتا ہے جو اس کی مقررہ شرائط کو پورا کرنے کے لیے تیار ہو۔

بلا تحقیق

31 اکتوبر 1984ء کو مسز اندرا گاندھی کا قتل ہوا۔ لوگوں کو جب معلوم ہوا کہ قتل کا یہ واقعہ وزیراعظم کے حفاظتی دستہ کے دو سکھ جوانوں نے کیا ہے تو سکھ فرقہ کے خلاف تشدد پھوٹ پڑا۔ یکم نومبر اور 2 نومبر کی درمیانی شب میں راقم الحروف دہلی (نظام الدین) میں اپنے مکان میں لیٹا ہوا تھا کہ گیارہ بجے رات کو ٹیلی فون کی گھنٹی بجی۔ ایک صاحب بتا رہے تھے کہ دہلی کے پانی میں زہر ملا دیا گیا ہے، اس لئے نل کا پانی استعمال نہ کیا جائے۔ چند منٹ بعد دوبارہ

ٹیلی فون کی گھنٹی بجی۔ ایک اور صاحب نے یہی خبر سنائی۔ کچھ دیر بعد دروازہ کی گھنٹی نے متوجہ کیا۔ باہر نکلا تو سڑک پر کئی نوجوان اسی خبر کو بتانے کے لئے کھڑے تھے۔ کچھ دیر کے بعد پھر ایک وفد نے دروازہ کی گھنٹی بجا کر یہی خبر سنائی۔ جلد ہی بعد نظام الدین بستی کی مسجدوں میں لگے ہوئے لاؤڈ اسپیکر گونجے اور مسلسل یہ اعلان کیا جانے لگا.......... خبر ملی ہے کہ پانی میں زہر میلا دیا گیا ہے، آپ لوگ نلوں کا پانی استعمال نہ کریں۔

تقریباً دو گھنٹے تک ان خبروں اور اعلانات کا ہنگامہ لوگوں کی نیند کو درہم برہم کرتا رہا۔ خبر ملتے ہی ہم نے فوری طور پر یہ کیا کہ ریڈیو کھولا اور بارہ بجے اور ایک بجے رات کو دہلی ریڈیو سے نشر ہونے والا پروگرام سنا۔ دونوں بار ریڈیو نے واضح لفظوں میں بتایا کہ یہ افواہ بالکل غلط ہے کہ پانی میں زہر ملا دیا گیا ہے۔ سرکاری طور پر باقاعدہ پانی کا ٹیسٹ لیا گیا ہے اور مکمل طور پر درست پایا گیا ہے۔ اس کے بعد ہم نے دہلی پولیس کو نمبر 100 پر ٹیلی فون کیا۔ انہوں نے بھی کہا کہ پانی میں زہر ملانے کی افواہ سراسر غلط ہے۔ پانی بالکل ٹھیک حالت میں ہے۔ جانچ کے بعد اس میں کوئی خرابی نہیں پائی گئی۔

2 نومبر کی صبح کو اخبارات دیکھے تو پہلے ہی صفحہ پر دہلی میونسپل کمشنر مسٹر پی پی سری واستو کا یہ بیان موجود تھا کہ دہلی میں نل کا پانی بالکل صحیح ہے۔ اس کا بار بار ٹیسٹ لیا گیا ہے اور کسی طرح کی زہریلی آمیزش اس میں نہیں پائی گئی۔ انہوں نے مزید کہا کہ 31 اکتوبر ہی سے پانی کے تمام فلٹریشن پلانٹ پر سخت حفاظت پہرہ بٹھا دیا گیا ہے۔

سماجی زندگی میں اکثر بگاڑ صرف اس لئے پیدا ہوتے ہیں کہ لوگ ایک خبر سنتے ہیں اور بلا تحقیق اس کے پیچھے دوڑ پڑتے ہیں۔ اگر اسلام کے حکم کے مطابق خبروں کی تحقیق کی جانے لگے تو اکثر جھگڑے اور فساد پیدا ہونے سے پہلے ختم ہو جائیں۔

تحقیق کیجئے

ایک ہندوستانی حجاز گیا۔ ایک روز مدینہ میں اس کی ملاقات ایک عربی سے ہوئی۔ بظاہر وہ ایک بدو دکھائی دیتا تھا اور اس کا ایک ہاتھ کٹا ہوا تھا۔ وہاں چونکہ چور کے ہاتھ کاٹ دیئے

جاتے ہیں، ہندوستانی نے خیال کیا کہ یہ کوئی چور ہے۔ اس نے چوری کی تھی جس کی وجہ سے اس کا ہاتھ کاٹ دیا۔ ہندوستانی کو اولاً اس سے ملنے میں کچھ کراہت محسوس ہوئی، پھر جبر کر کے اس کی طرف بڑھا اور اپنے عربی بھائی سے مصافحہ اور معانقہ کیا۔

گفتگو چلی تو اس نے بتایا کہ وہ مدینہ کے قریب ایک بستی ''یتمہ'' کا رہنے والا ہے۔ اس کے پاس کافی زمینیں ہیں جہاں 23 مکائن (ٹیوب ویل) لگے ہوئے ہیں۔ اس کے کھیتوں کی پیداوار بہت بڑی مقدار میں روزانہ مدینہ کے بازار میں آتی ہے۔

پھر اس کے ہاتھ کٹنے کا ذکر ہوا تو اس نے بتایا کہ 1948ء میں فلسطین کے معاملہ میں عربوں اور یہودیوں کی جو لڑائی ہوئی وہ اس میں شریک تھا۔ اس کے بازو میں چھ گولیاں لگیں۔ اس کے بعد وہ عرصہ تک ہسپتال میں رہا۔ وہاں ڈاکٹروں نے ناگزیر سمجھ کر اس کا ایک ہاتھ کاٹ دیا تاکہ پورے بازو کو متاثر ہونے سے بچایا جا سکے۔

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ ناقص معلومات کی وجہ سے کس طرح ایک بات کسی کے ذہن میں کچھ سے کچھ ہو جاتی ہے۔ مذکورہ عرب کو ایک ہندوستانی نے ناواقفیت کی بناء پر چور سمجھ لیا حالانکہ وہ ایک مجاہد اور ایک تاجر آدمی تھا۔ وہ دوسروں کو دینے والا تھا نہ کہ ان سے لینے والا۔ وہ سماج کا ایک کارآمد فرد تھا نہ کہ سماج کا رہزن۔

ہر آدمی کے اوپر فرض کے درجہ میں ضروری ہے کہ وہ کسی دوسرے شخص کے بارے میں رائے قائم کرنے میں کبھی جلدی نہ کرے۔ جب بھی اس کے سامنے کوئی بات آئے تو وہ اس کی پوری تحقیق کرے۔ تحقیق سے پہلے ہرگز اس کے بارے میں اپنی زبان نہ کھولے۔

اگر کسی شخص کے پاس تحقیق کرنے کا وقت یا سامان نہیں ہے تو اس کے لئے دوسرا راستہ یہ ہے کہ وہ مذکورہ معاملے میں چپ رہے، نہ کہ ناقص معلومات کے تحت اس کے بارے میں بولنے لگے۔ اس دنیا میں چپ رہنا بھی اتنا ہی ضروری ہے جتنا بولنا۔

کامیابی کا سادہ اصول

ایک صاحب نے تالے کی مارکیٹ میں دکان کھولی۔ وہ روزانہ دیکھتے تھے کہ بے شمار آدمی

سڑک پر آ رہے ہیں اور جا رہے ہیں مگر ان کی اکثریت ان کی دکان کو دیکھتی ہوئی گزر جاتی ہے۔ ایک روز ان کے ساتھ ایک واقعہ گزرا جس نے ان کو دکان داری کا راز بتا دیا۔ وہ کپڑا خریدنے کے لئے کپڑے کی مارکیٹ میں گئے۔ وہاں مسلسل بہت سی دکانیں کھلی ہوئی تھیں۔ وہ ایک کے بعد ایک دکان سے گزر رہے تھے مگر ان کی سمجھ میں نہیں آتا تھا کہ کس دکان میں داخل ہوں۔ اتنے میں ایک دکاندار نے ان کو اپنی دکان کے سامنے دیکھ کر کہا: ''آیئے جناب اندر آ کر دیکھئے۔'' یہ سن کر وہ دکان کے اندر داخل ہو گئے۔

اپنے اس تجربہ سے ان کی سمجھ میں آیا کہ مارکیٹ میں جو گاہک آتے ہیں ان کی اکثریت یا تو نئی ہوتی ہے یا کسی خاص دکان سے بندھی ہوئی نہیں ہوتی۔ ایسے لوگ دکانوں کی لائن سے گزرتے ہیں تو ایک قسم کے تذبذب کا شکار رہتے ہیں۔ وہ فیصلہ نہیں کر پاتے کہ کس دکان میں داخل ہوں۔ ایسے وقت میں ایک شخص ہمدردانہ انداز میں اگر ان سے کہے کہ اندر تشریف لایئے تو گویا کہ اس نے ان کے تذبذب کو ختم کیا۔ اس نے ان کو فیصلہ کرنے میں مدد دی۔ ایسا آدمی بیشتر حالات میں چلنے والے آدمی کو اپنی دکان کے اندر بلانے میں کامیاب ہو جائے گا۔ بیشتر لوگوں کے ذہن میں پہلے سے کوئی طے شدہ چیز موجود نہیں ہوتی۔ اگر آپ اس راز کو جان لیں تو معمولی دانش مندی سے بہت سے لوگوں کو اپنا ہم نوا بنا سکتے ہیں۔

اس اصول کو انہوں نے اپنی دکان میں استعمال کرنا شروع کیا۔ وہ اپنی دکان کے بیرونی حصہ میں بیٹھ جاتے اور ہر آنے جانے والے کے چہرے کو پڑھتے یہاں تک کہ ان کی نظر اتنی پکی ہو گئی کہ وہ کسی آدمی کو دیکھ کر فوراً پہچان لیتے کہ یہ تالے کا گاہک ہے یا کسی اور مقصد سے سڑک پر چل رہا ہے۔ جس کے متعلق وہ اندازہ کرتے کہ وہ تالے کی لائن کی چیز خریدنا چاہتا ہے، اس کو فوراً اپنی آواز سے متوجہ کرتے اور اس کو اپنی دکان کے اندر بلاتے۔ اس طرح ان کی دکانداری اچانک کافی بڑھ گئی۔ یہاں تک کہ وہ بازار میں سب سے زیادہ فروخت کرنے والے دکان دار بن گئے۔

ترقی کا راز ہمیشہ سادہ اصولوں میں ہوتا ہے۔ مگر انسان اکثر ترقی کو ایسی چیز سمجھ لیتا ہے جو

کسی بہت بڑی چیز کے ذریعہ حاصل ہوتی ہے۔ آپ چند میٹھے بول سے، اپنے ہاتھ پاؤں کی محنت سے، اپنے محدود وسائل کو استعمال کرنے سے اور ایک کام کو مسلسل پکڑے رہنے سے کامیابی کے اعلیٰ مقامات تک پہنچ سکتے ہیں۔ حالانکہ ان میں سے کوئی چیز نہیں جو بہت بڑی ہو اور ایک عام آدمی اس کو حاصل نہ کر سکتا ہو۔

❁❁❁

باب نمبر 7

رازِ حیات

نفع بخشی

تلوار سے زیادہ

سابق صدر مصر انور سادات (1918-1981ء) کے قتل کے بعد امریکہ کے ٹائم میگزین (19 اکتوبر 1981ء) نے اس واقعہ کے بارے میں خصوصی مضمون شائع کیا تھا۔ اس مضمون کا آغاز اس نے نپولین کے ایک قول سے کیا۔ نپولین نے اپنے آخری زمانہ میں سوال کیا: ''کیا تم جانتے ہو کہ دنیا کے بارے میں کیا چیز مجھے سب سے زیادہ تعجب میں ڈالتی ہے؟'' اس کے بعد خود ہی جواب دیا: ''وہ چیز طاقت کی یہ بے بسی ہے کہ اس کے ذریعہ کسی چیز کو حاصل نہیں کیا جا سکتا۔ بالآخر ہمیشہ یہ ہوتا ہے کہ دماغ تلوار کو فتح کر لیتا ہے۔''

In the end, sword is always conquered by the mind.

انور سادات نے مصر میں ہر قسم کی طاقت حاصل کر لی مگر 6 اکتوبر 1981ء کو وہ عین اس وقت قتل کر دیئے گئے جب کہ قاہرہ میں وہ اپنی تمام افواج کے ساتھ فتح سویز (1973ء) کی تقریب منا رہے تھے۔ انور سادات کی عالیشان نشست گاہ میں آنے والے تمام لوگوں کی جانچ مخصوص آلات (Metal Detector) کے ذریعہ کی جا رہی تھی۔ حتیٰ کہ پریڈ میں حصہ لینے والے تمام فوجیوں کی رائفلوں کو کارتوس سے خالی کر دیا گیا تھا۔ مگر سادات کی فوج ہی کا ایک آدمی پریڈ سے نکل کر تیزی سے ڈائس کی طرف آیا اور قبل اس کے حفاظتی عملہ اس کو روکے وہ سادات کو اپنی گولی کا نشانہ بنا چکا تھا۔

یہ واقعہ تلوار کے اوپر دماغ کی فتح کا واقعہ تھا، انور سادات کے کچھ مخالفین نے یہ تصور پھیلایا کہ انور سادات مرتد ہو چکے ہیں اور شریعت اسلام کے مطابق مرتد شخص قتل کا مستوجب ہوتا ہے۔ یہ تصور فوج تک پہنچا۔ لیفٹیننٹ خالد استانبولی شدت کے ساتھ اس سے متاثر ہوا۔ اس نے اپنے چند ساتھیوں کی مدد سے خفیہ منصوبہ بنایا اور فتح کی پریڈ کے دن منصوبے کے مطابق سادات کو گولی مار کر قتل کر دیا۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ ذہن تلوار سے زیادہ طاقتور ہے۔ تاریخ میں اس کی بے شمار مثالیں موجود ہیں مگر تاریخ یہ بھی بتاتی ہے کہ انسان نے اس ذہن کو زیادہ تر منفی مقاصد کے لئے

استعمال کیا ہے۔ مثبت مقاصد کے لئے ذہن کو استعمال کرنے کی مثالیں تاریخ میں بہت کم پائی جاتی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ اکثر عمل کرنے والوں نے انسانیت کو صرف تخریب کا تحفہ دیا ہے۔ بہت کم عمل کرنے والے ہیں، جن کے عمل سے انسانیت کو تعمیر کا تحفہ ملا ہو۔

۔عزت کا مقام۔

دوسروں کے درمیان جگہ حاصل کرنے کا راز صرف ایک ہے.......... آپ دوسروں کی ضرورت بن جائیں۔ اگر آپ دوسروں کو یقین دلا دیں کہ آپ ان کی ضرورت ہیں تو دوسروں کے لئے ناممکن ہو جائے گا کہ وہ آپ کو نظر انداز کریں۔

ایک تعلیم یافتہ نوجوان کی شادی ہوئی۔ بیوی آئی تو وہ شکل وصورت کے اعتبار سے گھر والوں کے معیار سے کم تھی۔ چنانچہ نوجوان کی بہنوں نے اس کو ناپسند کیا۔ ہر ایک اس کو حقیر نظروں سے دیکھنے لگا۔ سب کے نزدیک وہ ایسی بن گئی جیسے کہ وہ کوئی نامطلوب چیز ہے جو گھر کے اندر غیر ضروری طور پر داخل ہو گئی ہے۔

خاتون اگر چہ شکل وصورت کے اعتبار سے زیادہ اچھی نہ تھی، مگر وہ عقل کے اعتبار سے کافی سمجھ دار تھی۔ اس نے لوگوں کے سلوک کا برا نہ مانا۔ وہ جانتی تھی کہ شکل وصورت وقتی چیز ہے اور زیادہ پائیدار چیز انسان کا عمل ہے۔ اس نے فیصلہ کیا کہ وہ اگر چہ صورت کے اعتبار سے گھر والوں کے لئے محبوب نہ بن سکی، مگر وہ عمل کے اعتبار سے گھر والوں کے لئے محبوب بنے گی۔

اس نے خاموشی سے گھر کا سارا کام سنبھال لیا۔ گھر کی دیکھ بھال، مہمانوں کی خدمت، باورچی خانہ کا انتظام، ہر ایک کی ضرورت فرمائش کے بغیر پوری کرنا، یہ اس کا روزانہ کا معمول بن گیا۔ اس نے گھر کے ہر کام کو اپنی ڈیوٹی سمجھ لیا، خواہ اس کے لئے اس سے کہا گیا ہو یا نہ کہا گیا ہو۔

خاتون نے زبان سے کچھ نہیں کہا اور نہ کسی کی بات کا جواب دیا۔ اس نے ساری توجہ صرف اپنے عمل پر لگا دی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ بہت جلد گھر کی فضا بدلنے لگی۔ نوبت یہاں تک پہنچی

کہ جس گھر میں وہ ایک نامطلوب شخصیت بنی ہوئی تھی وہاں وہ لوگوں کے درمیان سب سے زیادہ مطلوب شخصیت بن گئی۔

یہی زندگی کا راز ہے۔ گھر کا معاملہ ہو یا بستی کا معاملہ یا پورے ملک کا معاملہ، ہر جگہ عزت کا مقام حاصل کرنے کا واحد بے خطا راز یہ ہے کہ آپ یہ ثابت کر دیں کہ آپ لوگوں کی ضرورت ہیں اور لوگ یقینی طور پر آپ کو نہ صرف عزت کا مقام دیں گے بلکہ وہ آپ کے پرستار بن جائیں گے۔

سب سے بڑی ضمانت

لارڈ ولیم وینٹک انیسویں صدی کے ربع ثانی (1828-1835ء) میں ہندوستان کے گورنر جنرل تھے۔ انہوں نے ایک بار حکم دے دیا تھا کہ تاج محل کو گرا دیا جائے مگر عملاً وہ اس میں کامیاب نہ ہو سکے۔ اس کا انکشاف 7 فروری 1900ء کو اس وقت کے وائسرائے لارڈ کرزن نے کیا تھا۔ لارڈ کرزن نے کلکتہ کے ایک جلسہ عام میں کہا کہ ان دنوں ایسٹ انڈیا کمپنی کی اقتصادی حالت خراب ہو گئی تھی۔ کمپنی کو اقتصادی بحران سے نکالنے کے لئے سابق برطانوی گورنر جنرل (لارڈ وینٹک) نے چاہا کہ تاج محل کے سنگ مرمر کو فروخت کر دیں۔ اس سے ان کو اس زمانہ میں ایک لاکھ روپیہ حاصل ہونے کی امید تھی۔ جب یہ خبر پھیلی تو لوگوں نے اس کی مخالفت کی۔ اب لارڈ وینٹک بگڑ گئے اور انہوں نے غصہ میں آ کر یہ حکم دیا کہ تاج محل کو گرا کر زمین کے برابر کر دیا جائے۔ ان کے اس حکم کے بعد عوام کی مخالفت اور زیادہ بڑھ گئی۔ ہندو اور مسلمان دونوں نے مل کر شدید احتجاج کیا، حتیٰ کہ یہ اندیشہ پیدا ہو گیا کہ اگر تاج محل کو گرایا گیا تو عوامی بغاوت پیدا ہو جائے گی۔ لارڈ وینٹک کے مشیروں نے ان کو صورت حال کی نزاکت بتائی۔ چنانچہ انہوں نے اپنا حکم واپس لے لیا۔ [1]

''تاج محل کو عوام نے نہیں بچایا'' اس خبر کو پڑھ کر ایک شخص نے کہا ''بلکہ تاج محل کو اس کے اپنے حسن نے بچایا۔ تاج محل اگر اتنا حسین نہ ہوتا تو برطانوی اقتدار کے مقابلہ میں اس کو ہندوؤں اور مسلمانوں کی اتنی بڑی حمایت حاصل نہیں ہو سکتی تھی۔''

عمارت کا یہی انجام اس کے معماروں کے لئے بھی مقدر تھا، مگر افسوس کہ معمار اپنے اندر

[1] نوبھارت ٹائمز، 18 جون 1969ء۔

وہ ''حسن'' پیدا نہ کر سکے۔ جو انہوں نے سنگ مرمر کے خاموش مجموعہ میں اپنی مہارت سے پیدا کر دیا تھا۔

آدمی کے اندر کوئی خوبی ہو تو یہ خوبی ہی اس کی زندگی کی سب سے بڑی ضمانت ہوتی ہے۔ وہ دشمنوں میں بھی اپنے دوست پا لیتا ہے۔ اغیار کی صفوں میں بھی اس کو اپنے قدردان مل جاتے ہیں۔ یہ ناممکن ہے کہ کسی کے اندر کوئی واقعی خوبی ہو، اس کے باوجود دنیا میں اس کا اعتراف نہ کیا جائے۔

تاہم اس کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ آدمی کا یہ حسن سانپ کا حسن نہ ہو۔ ایک سانپ خواہ وہ کتنا ہی حسین ہو آدمی اس سے محبت نہیں کر سکتا۔ اسی طرح جس آدمی کا حال یہ ہو کہ اس کے اندر ایک خوبی تو ہو مگر اسی کے ساتھ اس کی زبان میں ''ڈنک'' ہو، وہ لوگوں کے سیاسی اور معاشی مفادات کو چیلنج کرنے لگے، وہ لوگوں کے ساتھ تعلقات میں بار بار جارحیت پر اتر آتا ہو، وہ اپنی جذباتی کارروائیوں سے لوگوں کو اپنا مخالف بنا لے۔ ایسا آدمی خواہ وہ کتنا ہی زیادہ خوبیوں والا ہو، لوگوں کا محبوب نہیں بن سکتا۔

تاج محل لوگوں کا محبوب اسی وقت بنتا ہے جب کہ وہ خاموش حسن میں ڈھل جائے۔ اگر وہ جارح حسن کا نمونہ ہو تو ایسے تاج محل کو کوئی نہیں بخشے گا۔

زندگی کی سڑک

سڑکوں میں چوراہے ہوتے ہیں۔ یعنی ایسے مقامات جہاں پورب سے پچھّم جانے والی سڑک پر ان مسافروں کے لئے راستہ جو اتر سے دکھن یا دکھن سے اتر جا رہے ہوں۔

ٹریفک قانون کے تحت یہ قاعدہ مقرر کیا گیا ہے کہ تھوڑی تھوڑی دیر کے بعد ایک طرف کی سڑک بند کر کے دوسری طرف کی سڑک کھول دی جاتی ہے۔ اس مقصد کے لئے علامتی طور پر ہرا سگنل اور لال سگنل استعمال کیا جاتا ہے۔ ایک گاڑی چلتے چلتے چوراہا پر پہنچتی ہے اور دیکھتی ہے کہ اس کے سامنے لال سگنل روشن ہو گیا ہے تو وہ وہیں رک جاتی ہے تاکہ دوسری سڑک سے چلنے والی سواریوں کو گزرنے کا موقع دے دے۔ جب دوسری سڑک کی سواریاں نکل

جاتی ہیں تو لال سگنل کی جگہ ہرا سگنل روشن ہو جاتا ہے۔ اب آپ کی سواری کے لئے موقع ہوتا ہے کہ وہ چوراہا کو پار کر کے آگے بڑھے اور اپنا سفر جاری رکھے۔

چوراہے کا یہ قانون زندگی کا قانون بھی ہے۔ زندگی کی سڑک کوئی خالی سڑک نہیں جس پر آپ اپنی مرضی کے مطابق صرف اپنی گاڑی دوڑاتے رہیں۔ یہاں دوسرے بھی بہت سے لوگ ہیں اور وہ بھی اپنا اپنا سفر طے کرنا چاہتے ہیں۔ ضروری ہے کہ ہر ایک اپنے اندر یہ وسعت اور لچک پیدا کرے کہ وہ یہاں خود راستہ لینے کے ساتھ دوسروں کو بھی راستہ دے۔ جو لوگ اپنے اندر یہ حکمت پیدا نہ کریں ان کا انجام وہی ہوگا جو ایسے چوراہا کا، جہاں کوئی ڈرائیور اپنی سواری کو نہ روکے۔ ہر ایک بس اندھا دھند اپنی سواری دوڑاتا رہے۔

یاد رکھئے، زندگی کی شاہراہ پر آپ ہی اکیلے نہیں ہیں۔ یہاں بہت سے دوسرے چلنے والے بھی ہیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ زندگی کی شاہراہ پر آگے بڑھیں تو آپ کو دوسروں کے لئے بھی گزرنے کا موقع دینا ہوگا۔ سڑک کے کسی حصہ پر اگر آپ اپنی گاڑی کو دوڑانے کا موقع پا رہے ہیں تو سڑک کے کسی دوسرے حصہ پر آپ کو اپنی گاڑی روکنی بھی ہوگی تاکہ دوسری سواریاں ٹکرائے بغیر گزرنے کا موقع پا سکیں۔

اپنا حق لینے کے لئے دوسروں کا حق دینا پڑتا ہے۔ اگر آپ چاہیں کہ دوسروں کو ان کا حق دیئے بغیر اپنا حق پالیں تو موجودہ دنیا میں ایسا ممکن نہیں۔

۔ کامیاب تدبیر ۔

ایک مغربی کمپنی نے موٹر کا ایک ٹائر بنایا۔ اس نے اشتہار دیا کہ جو شخص ہمارے ٹائر میں کوئی واقعی خرابی بتائے گا اس کو پچاس ہزار ڈالر انعام دیا جائے گا۔ جب اس کمپنی کا ٹائر بازار میں آیا تو لوگ اس کو خریدنے کے لئے ٹوٹ پڑے۔ لوگوں نے سوچا کہ اگر کوئی خرابی نکال پائے تو پچاس ہزار ڈالر مل جائیں گے۔ ورنہ ٹائر تو ہے ہی۔

کمپنی کو بے شمار شکایت نامے موصول ہوئے۔ چھان بین کے بعد معلوم ہوا کہ ان میں سے 20 فیصد خطوط قابل لحاظ ہیں۔ چنانچہ کمپنی نے ہر علاقہ کے منتخب مکتوب نگاروں کو دعوت

نامے روانہ کئے۔ ان کو آمد و رفت کا کرایہ دیا اور ان کو عمدہ ہوٹلوں میں ٹھہرایا۔ کمپنی کے تحت سیمینار میں یہ لوگ شریک ہوئے۔ ہر ایک نے اپنی اپنی تنقیدی آراء پیش کیں۔ بحث مباحثہ کے بعد ایک متفقہ تجویز منظور ہوئی اور انعام بھی تقسیم کیا گیا۔

اس کے بعد کمپنی نے نیا ٹائر بنایا۔ اس نے نئے ٹائر کی قیمت پہلے کے مقابلہ میں دوگنا کر دی۔ جب اشتہار دیا گیا تو دوسرا ٹائر پہلے ٹائر سے بھی زیادہ فروخت ہوا۔ پہلا ٹائر کمپنی نے اپنی رائے سے بنایا تھا۔ دوسرے ٹائر میں عوام کی رائے شامل ہوگئی۔ لوگوں نے سمجھا کہ یہ ٹائر استعمال کرنے والوں کی تجاویز اور مشوروں کے مطابق بنایا گیا ہے۔ اس لئے وہ اس ٹائر سے زیادہ اچھا ہوگا جس کو کمپنی خود اپنے رائے سے بنائے۔

موجودہ دنیا میں ہر آدمی دوسرے آدمی سے بندھا ہوا ہے۔ ہر آدمی دوسروں کو شریک کرنے کے بعد کامیاب ہوتا ہے۔ اس لئے موجودہ دنیا میں کامیاب عمل کے لئے دوسروں کی رعایت ضروری ہے۔ آپ اپنی ذات کے لئے کوئی کامیابی اس وقت حاصل کر سکتے ہیں جب کہ دوسروں کو کامیاب بنانے میں بھی آپ نے کوئی حقیقی کردار ادا کیا ہو۔

اس دنیا میں کامیاب ہونے کے لئے آدمی کو نفع بخش بننا پڑتا ہے۔ جن لوگوں سے وہ لے رہا ہے ان کو یہ یقین دلانا پڑتا ہے کہ وہ ان کو کچھ دے بھی رہا ہے۔ یہ نیا دوطرفہ لین دین کا بازار ہے۔ جو دوسروں کو دے گا وہی دوسروں سے پائے گا۔ جس کے پاس دوسروں کو دینے کے لئے کچھ نہ ہو۔ اس کو شکایت نہ ہونی چاہئے اگر دوسرے اسے کچھ دینے کے لئے تیار نہیں ہوئے۔

کام ہے کام کرنے والے نہیں

مہاراشٹر کا ایک نوجوان رامیش دھوبی (23 سال) بے روزگاری سے سخت پریشان تھا۔ مایوسی نے اس کی زندگی اس کی نظر میں بے قیمت بنا دی تھی۔ آخر کار ایک روز وہ موہدی اسٹیشن پہنچا۔ "میرے اس ہاتھ کی کیا ضرورت ہے جس کے لئے دنیا میں کوئی کام نہ ہو" یہ احساس اس کے ذہن پر چھایا ہوا تھا۔ اتنے میں اس کو ایک ٹرین آتی ہوئی دکھائی دی۔ وہ ریلوے لائن کے

کنارے کھڑا ہو گیا اور جیسے ہی ٹرین سامنے آئی اس نے اپنے دونوں ہاتھ پہیہ اور پٹری کے بیچ میں ڈال دیئے۔ انجام ظاہر تھا۔ اس کے دونوں ہاتھ کٹ کر اس کے جسم سے الگ ہو گئے۔

مسافروں نے جب اس کا حال دیکھا تو اس کو لے کر فوراً ہسپتال پہنچے اور اس کو ڈاکٹروں کے حوالے کیا۔ رامیش دھوبی سے پوچھا گیا کہ تم نے ایسا کیوں کیا؟ اس نے جواب دیا وہ انگریزی رپورٹنگ (ٹائمز آف انڈیا، 14 اگست 1981ء) میں ان الفاظ میں نقل ہوا ہے:

My hands are useless as I can find no work, and living is shameful without work.

"جب میرے لئے کوئی کام نہیں تو میرے ہاتھ بھی بے کار ہیں۔ کام کے بغیر زندگی رسوائی کے سوا اور کچھ نہیں۔"

اخبار کی یہ خبر میں نے پڑھ کر ختم کی تھی کہ ایک صاحب کمرے میں داخل ہوئے۔ انہوں نے اپنے حالات بتاتے ہوئے کہا کہ میرے پاس کافی کھیت ہیں اور نہر ہونے کی وجہ سے آبپاشی کا معقول انتظام ہے۔ محنت اور ذمہ داری کے ساتھ کام کیا جائے تو بآسانی ایک لاکھ روپیہ سالانہ کی پیداوار حاصل کی جا سکتی ہے۔ اب تک میں خود کرتا رہا، مگر اب میرے پاس وقت نہیں اور کوئی ایسا قابل اعتماد آدمی نہیں ملتا، جس کے حوالے میں اپنا یہ کام کر سکوں۔ اس لئے میں نے طے کیا ہے کہ میں اپنی زمینوں کو بیچ دوں۔

آج کی دنیا میں جس طرح بے شمار لوگ بے روزگاری سے پریشان ہیں۔ اسی طرح یہ بھی واقعہ ہے کہ بے شمار لوگ اس مسئلہ دو چار ہیں کہ ان کے پاس کام ہیں مگر ایسے آدمی نہیں ملتے جو سلیقہ کے ساتھ کام کو سنبھال سکیں۔

ان دونوں واقعات کو ملا کر دیکھئے تو معلوم ہوگا کہ دنیا میں کام کی کمی نہیں بلکہ کام کرنے والوں کی کمی ہے۔ جو لوگ بے روزگار ہیں اگر وہ اپنے اندر صرف دو صلاحیتیں پیدا کر لیں تو روزگار خود انہیں تلاش کرے گا نہ کہ وہ روزگار کی تلاش میں ادھر ادھر پھریں۔ وہ دو صلاحیتیں ہیں...... محنت اور دیانت داری۔

جتنا دینا اتنا پانا

مسٹر سرجیت سنگھ لانبہ (پیدائش 1931ء) عکسی حافظ (Photographic Memory)

کے مالک ہیں۔ کسی چیز کو چند بار پڑھ لیں تو وہ ان کو یاد ہو جاتی ہے۔ 12 جون 1983ء کو وہ ہمارے دفتر میں آئے تو "الرسالہ" کے کئی مضمون انہوں نے لفظ بلفظ زبانی سنا دیئے۔

مسٹر لانبہ وزارت قانون میں ہیں اور دہلی میں کرتی نگر میں رہتے ہیں۔ وہ اقبال کے شیدائی ہیں۔ اقبالیات کے موضوع سے انہیں خاص دلچسپی ہے۔ اقبال کے ہزاروں اشعار ان کو زبانی یاد ہیں اور اسی طرح ان کی زندگی کے حالات بھی۔

مسٹر سرجیت سنگھ لانبہ مئی 1983ء میں پاکستان گئے۔ ہاں اقبالیات کے ماہر کی حیثیت سے ان کا زبردست استقبال کیا گیا۔ اس سلسلے میں ان کی ملاقات امیر حسین صاحب (لاہور) سے ہوئی۔ انہیں بھی اقبال کے اشعار کثرت سے یاد ہیں۔ انہوں نے مسٹر لانبہ کو چیلنج کیا اور کہا کہ اگر تم ثابت کر دو کہ تم کو مجھ سے زیادہ اقبال کے اشعار یاد ہیں تو میں اپنی ہار مان لوں گا اور تم کو پانچ ہزار روپے انعام دوں گا۔ مسٹر لانبہ نے کہا:

میں پچھلے دس سال سے شمع اقبال پر پروانے کی طرح رقص کر رہا ہوں۔ تم مجھ سے زیادہ اقبال کا کلام اسی وقت پیش کر سکتے ہو جب کہ تم نے پروانہ بن کر شمع اقبال پر مجھ سے زیادہ رقص کیا ہو۔ چنانچہ مسٹر سرجیت سنگھ لانبہ مقابلہ میں جیت گئے۔ امیر حسین صاحب اقبال کی جس نظم کا کوئی مصرع پڑھتے مسٹر لانبہ مسلسل اس کے آگے کے اشعار سنانا شروع کر دیتے۔ اس کے برعکس جب مسٹر لانبہ نے اقبال کا کوئی مصرعہ پڑھا تو اس کے آگے زیادہ نہ سنا سکے۔

اقبالیات کے مقابلہ میں سرجیت سنگھ لانبہ جیت گئے اور امیر حسین لاہوری ہار گئے۔

کسی میدان میں کامیابی کی سب سے ضروری شرط یہ ہے کہ اس میدان میں آدمی اپنے آپ کو وقف کر دے۔ زندگی کا ہر معاملہ گویا ایک شمع ہے اور اس معاملہ میں وہی شخص سب سے زیادہ آگے بڑھے گا جو سب سے زیادہ اس شمع کے لئے تڑپا ہو، جس نے سب سے زیادہ اس شمع کے لئے رقص کیا ہو۔

زندگی لین دین کا سودا ہے۔ یہاں دینے والا پاتا ہے اور اتنا ہی پاتا ہے جتنا اس نے دیا ہو۔ یہاں نہ دیئے بغیر پانا ممکن ہے اور نہ ہی یہ ممکن ہے کہ کوئی شخص کم دے کر زیادہ کا حصہ دار بن جائے۔

دینے والے بنو

باٹا شوز کمپنی، باٹا خاندان کے نام پر ہے۔ یہ خاندان ابتدا میں چیکوسلوا کیا میں رہتا تھا۔ ۱۶۲۰ء میں انہوں نے جوتا بنانے کا کام شروع کیا۔ ٹامس باٹا سینئر (موجودہ باٹا کے والد) نے ۱۹۲۵ء میں پہلی بار جوتے کا کارخانہ بنایا۔

ٹامس باٹا سینئر اپنے ذاتی ہوائی جہاز میں اڑ رہے تھے کہ ان کا جہاز گہرے کہر میں پھنس کر گر گیا۔ اسی وقت وہ جل کر مر گئے۔ اس کے بعد سے ٹامس باٹا جونیئر باٹا لمیٹڈ کے صدر ہیں۔ ان کی عمر اس وقت 68 سال ہے۔

باٹا کمپنی کا کاروبار اس وقت ۱۱۴ ملکوں میں پھیلا ہوا ہے۔ پچھلے سال اس کمپنی نے 315 ملین جوڑے جوتے ساری دنیا میں فروخت کیے۔ اس کمپنی کا سب سے بڑا کاروبار کینیڈا میں ہے اور اس کے بعد دوسرے نمبر پر ہندوستان میں ہے۔ باٹا کمپنی اس وقت دنیا کا سب سے بڑا جوتا ساز ادارہ ہے۔ اس کے براہ راست ملازمین کی تعداد مجموعی طور پر تقریباً ۹۰ ہزار ہے۔ بالواسطہ کارکنوں کی تعداد اس کے علاوہ ہے۔

مسٹر ٹامس باٹا جونیئر 1983ء میں چالیسویں بار ہندوستان آئے۔ اخباری نمائندے نے ایک ملاقات میں ان سے سوال کیا: آپ کی کامیابی کا واحد سب سے بڑا عامل کیا ہے جس نے آپ کو موجودہ کامیابی تک پہنچایا۔ مسٹر باٹا نے جواب دیا کہ ہم ہر قسم کے جوتے بناتے ہیں۔ سستے بھی اور انتہائی قیمتی بھی۔ ہم ہر خریدار کی ضرورت مکمل طور پر پوری کرتے ہیں۔ واقعہ یہ ہے کہ ہم اپنے خریداروں کا اتنا زیادہ لحاظ کرتے ہیں جتنا کوئی بھی نہیں کرتا۔

We realy look after our customers as nobody else.

باٹا کی جوتا کمپنی کی عظیم کامیابی یہ سبق دے رہی ہے کہ اگر تم اپنے لیے لینا چاہتے ہو تو دوسروں کو دینے کی کوشش کرو۔ کیونکہ دوسروں کو دے کر ہی اس دنیا میں تم اپنے لیے پا سکتے ہو۔

قدردانی

چارلس ڈارون (1809-1882ء) اپنے سکول کے زمانہ میں اچھا طالب علم نہ تھا۔ اس

کے والد نے ایک بار اس کو ڈانٹتے ہوئے کہا تھا کہ ''تم بس شکار کھیلتے رہتے ہو اور کتوں کے ذریعے چوہا پکڑنے کے سوا اور کچھ نہیں کرتے ہو'' سکول کی تعلیم کے بعد اس کے والد نے اس کو ڈاکٹری کے کورس میں داخل کیا مگر وہ ڈاکٹری کا کورس مکمل نہ کر سکا۔ اس کے بعد اس نے پادری بننے کا ارادہ کیا اور کیمبرج یونیورسٹی میں دینیات میں داخلہ لیا، مگر یہاں بھی وہ ناکام رہا۔

کیمبرج کے قیام کے زمانہ میں ڈارون کو تاریخ طبیعی (Natural history) کے موضوع سے دلچسپی پیدا ہوئی۔ یہ مضمون اگر چہ اس کے ڈگری کورس کے نصاب میں شامل نہ تھا، تاہم ذاتی شوق کے تحت وہ اس کو پڑھتا رہا۔ تاریخ طبیعی اور علم طبقات الارض سے دلچسپی نے ڈارون کو پروفیسر ہنسلو (J.S. Hen-Slow) تک پہنچایا۔ پروفیسر ہنسلو نہایت علم دوست اور وسیع الظرف آدمی تھے۔ ان سے تعلق ہی ڈارون کے لئے پہلا زینہ تھا جس نے اس کو علم کی دنیا میں چوٹی کے مقام پر پہنچا دیا۔

اس زمانہ میں برطانوی حکومت نے اپنے بحریہ کے ایک خاص دخانی جہاز کو جس کا نام بیگل (Beagle) تھا، تحقیقات کی مہم پر روانہ کیا۔ یہ جہاز بحرالکاہل اور اٹلانٹک کے ساحلی ملکوں کا پانچ سال (1831-36ء) تک سروے کرتا رہا۔ پروفیسر ہنسلو نے اپنے ذاتی اثرات سے کام لے کر ڈارون کو اس جہاز میں جگہ دلا دی۔ ڈارون اس جہاز میں تاریخ طبیعی کے عالم (Naturalist) کے طور پر مقرر کر دیا گیا۔ اس طرح اس کو موقع مل گیا کہ دنیا کے مختلف حصوں کا عملی مشاہدہ کر سکے۔ ڈارون اس وقت بطور خود بیگل میں جگہ نہیں حاصل کر سکتا تھا۔ یہ صرف پروفیسر ہنسلو تھے جنہوں نے نوجوان ڈارون کی صلاحیت کو پہچانا اور اس کو اس تاریخی کشتی میں سفر کرنے کا موقع فراہم کیا۔ اس پانچ سالہ مدت میں ڈارون نے مختلف ملکوں کو دیکھا اور ساحلوں پر واقع جنگلوں اور پہاڑوں کے سفر کئے۔ کہیں پیدل اور کہیں گھوڑے پر وہ میلوں تک اندر گیا اور ہزاروں کی تعداد میں مختلف قسم کے پودوں اور جانوروں کا مشاہدہ کیا اور ان کے نمونے جمع کئے۔ ساتھ ہی اس نے پتھروں میں محفوظ مختلف جانداروں کے باقیات (Fossils) کا ذخیرہ بھی اکٹھا کیا۔

اس سفر کے مشاہدات سے اس نے بہت سے نظریات قائم کئے۔ مثلاً یہ کہ مختلف اقسام کے جانور ایک دوسرے سے الگ ہونے کے باوجود بہت سے پہلوؤں سے باہم مشابہت

رکھتے ہیں۔ اسی طرح یہ کہ کوئی جاندار جس ماحول میں رہتا ہے وہ اس ماحول کی مناسبت سے اپنے پ کو ڈھال لیتا ہے وغیرہ یہ بنیادی طور پر یہی وہ مشاہدات تھے جو مزید مطالعہ کے بعد ڈارون کے نظریہ ارتقاء کی صورت میں ڈھل گئے۔

راقم الحروف ذاتی طور پر ڈارون کے نظریہ ارتقاء کو سراسر وہم سمجھتا ہے، جس کا حقیقت سے کوئی تعلق نہیں۔ تاہم ڈارون کی زندگی میں یہ سبق ہے کہ ''بڑوں'' کی قدردانی کس طرح ''چھوٹوں'' کو آگے بڑھاتی ہے اور ان کی صلاحیت کو نمایاں ہونے کا موقع دیتی ہے۔ جس معاشرے میں بڑے لوگ جوہر کی بنیاد پر افراد کی قدردانی کریں وہاں افراد ترقی کریں گے اور جہاں ایسا ہو کہ وقت کے بڑے لوگ صرف اپنے حاضر باشوں اور خوشامد پرستوں کی قدر کرنا جانیں وہاں افراد کی صلاحیتیں مرجھا کر رہ جائیں گی۔ ایسا معاشرہ کبھی اعلیٰ ترقی تک نہیں پہنچ سکتا۔

ڈارون کی زندگی کا ایک اور واقعہ بہت سبق آموز ہے۔ ڈارون کے ساتھ ایک عجیب اتفاق پیش آیا۔ ڈارون نے 1852ء میں طبیعی انتخاب (Natural Selection) کے متعلق اپنے خیالات قلم بند کر لئے تھے مگر ابھی اس کے چھپنے کی نوبت نہیں آئی تھی۔ جون 1858ء میں اس کو الفرڈ ویلیس (Alfred Wallace) کا ایک خط موصول ہوا۔ اس خط میں اس نے ایک غیر مطبوعہ مقالہ کا ذکر کیا تھا۔ اس مقالہ میں اس نے عین وہی بات لکھی تھی جو ڈارون نے اپنے مقالہ میں لکھ رکھی تھی۔ ڈارون یہ کر سکتا تھا کہ اولیت کا کریڈٹ لینے کے لئے وہ فوراً اپنے مقالے کو شائع کر دے، مگر اس نے ایسا نہیں کیا۔ اس نے یہ منصوبہ بنایا کہ وہ اپنے اور ویلیس کے خیالات کو ایک مشترکہ مقالہ کی صورت میں لندن کی سوسائٹی (Lennean Society) کے سامنے پیش کرے تاکہ یہ نیا نظریہ لوگوں کے سامنے زیادہ طاقت اور اہمیت کے ساتھ لایا جا سکے۔ چنانچہ 20 جون 1858ء کو ارتقاء کا نظریہ ایک مشترکہ مقالہ کی صورت میں لندن کے اہل علم کے اجتماع کے سامنے پیش کیا گیا۔

اور فوراً ہی اہمیت کا موضوع بن گیا...... اجتماعی عمل ہمیشہ زیادہ طاقت ور ہوتا ہے، بشرطیکہ افراد اپنی انفرادی خواہشوں کو روکیں اور اجتماعی انداز میں کام کرنے کا حوصلہ کر سکیں۔

❁❁❁

باب نمبر 8

رازِ حیات

محنت

تعمیر کی فتح

صبح کو وہ سو کر اٹھا تو کمرہ میں چڑیا کا انڈا ٹوٹا ہوا پڑا تھا۔ یہ گوریا کا انڈا تھا، جس نے چھت کی لکڑی میں ایک گوشہ پا کر وہاں اپنا گھونسلا بنا رکھا تھا۔ اس گھونسلے کی وجہ سے کمرہ میں ہر وقت چڑیوں کا شور رہتا۔ تنکے گرتے رہتے۔ آدمی نے فرش پر ٹوٹا ہوا انڈا دیکھا تو اس نے گھونسلا اجاڑ کر پھینک دیا۔

اگلے دن پھر وہی ''چوں چوں'' کا شور تھا۔ چڑیاں دوبارہ چھت کی لکڑی میں تنکے جمع کر رہی تھیں۔ شاید اجڑے ہوئے گھونسلے کو دوبارہ بنا بنایا دیکھنے کے جذبہ نے ان کے اندر عمل کا شوق بڑھا دیا تھا۔ دوسرا گھونسل انہوں نے اس سے کم مدت میں بنا لیا جتنی مدت میں انہوں نے پہلا گھونسلا بنایا تھا۔ چڑیوں کی اس جسارت پر اس کو غصہ آیا اور اس نے دوبارہ ان کا گھونسلا اجاڑ کر پھینک دیا۔ وہ سمجھتا تھا کہ اس نے چڑیوں کے اوپر آخری طور پر فتح پالی ہے، مگر اگلے دن پھر گھونسلے کا مسئلہ اس کے سر پر موجود تھا۔ چڑیوں نے جب دیکھا کہ ان کا بنا بنایا گھونسلے کا مسئلہ اس کے سر پر موجود تھا۔ چڑیوں نے جب دیکھا کہ ان کا بنا بنایا گھونسلا اجاڑ دیا گیا ہے اور انڈے توڑے جا چکے ہیں تو انہوں نے رونے میں فریاد کرنے میں وقت ضائع نہیں کیا۔ انہوں نے ایسا بھی نہیں کیا کہ باہر جا کر دوسری ہم جنس چڑیوں کو ڈھونڈیں اور ان کے ساتھ متحدہ محاذ بنا کر گھر پر حملہ کریں۔ اس کے برعکس وہ خاموشی سے باہر نکل گئیں اور ایک ایک تنکا لا کر دوبارہ گھونسلا بنانا شروع کر دیا۔

اب یہی روزانہ کا قصہ ہو گیا۔ چڑیاں روزانہ گھونسلا بنانا شروع کرتیں اور آدمی روزانہ اس کو اجاڑ دیتا۔ اسی طرح ایک مہینہ گزر گیا۔ اس دوران کتنی ہی بار چڑیوں کی محنت ضائع ہوئی۔ ان کے چنے ہوئے تنکے بیکار ہو گئے۔ مگر چڑیاں ان چیزوں سے بے پروا ہو کر اپنا کام کیے جا رہی تھیں۔ آدمی کی نفرت کا جواب چڑیوں کے پاس صرف خاموش عمل تھا۔ آدمی کی تخریب کا مقابلہ ہر بار وہ نئی تعمیر سے کرتی تھیں۔ چڑیوں کا دشمن طاقتور تھا مگر طاقتور دشمن کا توڑ انہوں نے اپنے لگاتار عمل میں ڈھونڈ لیا تھا۔

آخر نفرت پر خاموش عمل غالب آیا۔ چڑیوں کی مسلسل تعمیر نے آدمی کی مسلسل تخریب پر فتح پائی۔ ایک مہینہ کے ناکام مقابلہ کے بعد آدمی تھک چکا تھا۔ اس نے چڑیوں کا گھونسلا اجاڑنا چھوڑ دیا۔ اب گوریا نے اپنے گھونسلے کو مکمل کر کے پھر اس میں انڈے دے دیئے ہیں۔ وہ ان کو سینے میں مشغول ہے تاکہ وہ اپنی اگلی نسل پیدا کرے اور پھر اپنا کام کر کے اڑ جائے۔ جب یہ چڑیاں اپنے گھونسلے میں جمع ہوتی ہیں تو ان کا ''چوں چوں'' کا شور اب بھی کمرہ میں گونجتا ہے مگر اب آدمی کو یہ شور برا نہیں لگتا، کیونکہ ''چوں چوں'' کی آواز میں اس کو یہ قیمتی پیغام سنائی دیتا ہے..... اپنے دشمن سے نفرت نہ کرو۔ ہر حال میں اپنی تعمیری جدوجہد میں لگے رہو۔ تم کامیاب رہو گے۔

محنت کے ذریعہ

جوزف کانریڈ (Joseph Conrad) پولینڈ کے ایک شہر بردِک زیور (Berdiczew) میں 1857ء میں پیدا ہوا۔ وہ بچپن ہی میں یتیم ہو گیا۔ اپنی زندگی کے ابتدائی زمانہ میں اس کو ملاحی کے ذریعہ اپنی معاش فراہم کرنی پڑی۔ اس کی باقاعدہ تعلیم بھی نہ ہو سکی۔ مختلف ملکوں میں سفر کرتا ہوا بالآخر وہ انگلستان پہنچا اور 1886ء میں اس نے برطانوی شہریت حاصل کر لی۔

برطانیہ کے زمانہ قیام میں اس نے انگریزی سیکھنے کے لئے غیر معمولی محنت کی۔ یہاں تک کہ وہ انگریزی زبان کا مستند ادیب بن گیا۔ کہا جاتا ہے کہ اپنے زمانہ میں انگلستان کے زندہ مصنفین میں اس کی شہرت ہارڈی (Hardy) کے بعد صرف نمبر 2 پر تھی۔

اس کی کتاب لارڈ جم (Lord Jim) میں اس کے جو حالات چھپے ہیں، اس میں اس کے بارے میں یہ جملہ درج ہے ''اس نے انگریزی زبان میں صاحب طرز ادیب کا نام حاصل کیا اگرچہ 19 سال کی عمر تک اس کا یہ حال تھا کہ انگریزی کا ایک لفظ نہ بول سکتا تھا:

He made his name as a stylist in English although he was unable to speak a word of the language before he was nineteen.

جوزف کانریڈ کی دو درجن سے اوپر کتابیں ہیں جو زیادہ تر ناول یا کہانی کے پیرایہ میں ہیں۔ انگریزی اگرچہ اس کی مادری زبان نہ تھی مگر اس کی انگریزی کتابیں یونیورسٹیوں کے تعلیمی نصاب میں شامل ہیں۔ اس نے 1924ء میں انگلستان میں وفات پائی۔

انگلستان کے ایک باشندے نے مجھے بتایا کہ کالج میں اس کے انگریز استاد نے ایک بار اس سے کہا کہ تم جوزف کانریڈ کو پڑھو۔ وہ بہت خوبصورت انگریزی لکھتا ہے:

Read Joseph Conrad. he writes beautiful English.

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ محنت ہر چیز کا بدل ہے۔ آپ غریب گھر میں پیدا ہو کر بھی اعلیٰ تعلیم یافتہ بن سکتے ہیں۔ آپ غیر اہل زبان ہو کر اہل زبان جیسے ادیب بن سکتے ہیں۔ آپ لوگوں کی نظر میں غیر اہم ہوتے ہوئے ایسی چیز لکھ سکتے ہیں جس کو پڑھنے کے لئے تمام دنیا والے مجبور ہوں۔

ـ کام کا شوق ـ

ایک تعلیم یافتہ صاحب ایک مصروف ادارہ میں ہمہ وقتی ملازم تھے۔ اسی کے ساتھ وہ ایک انگریزی اخبار میں سب ایڈیٹر بھی تھے۔ وہ مذکورہ ملازمت کی ذمہ داریاں پوری طرح نبھاتے تھے اور اسی کے ساتھ اخبار کے ادارتی ذمہ داریاں بھی۔ کسی شخص نے ان سے پوچھا آپ اتنا زیادہ کام کرتے ہیں۔ آپ کو وقت کیسے ملتا ہے۔ انہوں نے جواب دیا۔ وقت کوئی چیز نہیں، یہ صرف دلچسپیوں کا رگزاری ہے:

Thime is nothing but it is a function of interests.

یہ ایک حقیقت ہے کہ کسی کام کی تکمیل کے لئے اصل اہمیت وقت کی نہیں، اصل اہمیت دلچسپی کی ہے، یہ آدمی کی دلچسپی ہے جو اس سے کسی کام کو پورا کر دیتی ہے۔ واقعی لگن اور شوق ہو تو کم وقت میں آدمی بہت سا کام کرلے گا اور اگر شوق اور لگن نہ ہو تو زیادہ وقت بھی اس کے لئے تھوڑا بن جائے گا۔

ایک شخص کے پاس ملک کے باہر سے ایک پیشکش آئی۔ وقت صرف تین ہفتہ کا تھا، جب کہ اس کے پاس ابھی تک پاسپورٹ بھی نہیں تھا۔ موجودہ زمانہ میں بیرونی سفر کے لئے بہت

سے قانونی تقاضے پورے کرنے ہوتے ہیں۔ بظاہر وقت پر سفر کرنا انتہائی دشوار تھا۔ مگر اس نے رات دن ایک کر کے سارا کام پورا کر لیا اور ٹھیک تاریخ پر وہ ہوائی جہاز میں بیٹھ کر مطلوبہ ملک کو پرواز کر رہا تھا۔

دوسری طرف اسی قسم کا موقع ایک اور شخص کے لئے پیدا ہوا۔ وہ شہر سے دور دیہات میں تھا، اس نے اپنے ایک رشتہ دار کو جو شہر میں رہتے تھے، خط لکھا کہ میرے لئے شہر میں آنا مشکل ہے۔ آپ میرا یہ کام کرا دیجئے اور اس سلسلہ میں جو پیسہ خرچ ہوگا وہ سب میرے ذمہ ہوگا۔ رشتہ دار نے جواب دیا کہ میں کوشش کروں گا۔ مذکورہ شخص ان کے اطمینان پر رہ گیا۔ اس کے پاس پورے دو مہینے کا وقت تھا مگر اس کا کوئی کام نہیں ہوا اور وہ باہر نہ جاسکا۔ آخر میں مذکورہ رشتہ دار کا پیغام ملا کہ فلاں وجہ پیش آ گئی، اس وجہ سے میں تمہارا کام نہ کر سکا۔ یہ زبانی پیغام تاخیر سے اس وقت پہنچا جب کہ وقت گزر چکا تھا...... پہلے شخص نے اپنا کام سمجھ کر دلچسپی لی تو اس نے کم وقت کے باوجود کام کو پورا کر لیا۔ دوسرے شخص نے اپنے کام کی طرح دلچسپی نہیں لی اس لئے معمولی باتیں اس کے لئے عذر بن گئیں اور زیادہ وقت کے باوجود وہ کام کو انجام نہ دے سکا۔

آدمی کو جب کام کا شوق ہو تو اس کی عقل کے دروازے کھل جاتے ہیں۔ مقصد کو حاصل کرنے کی تڑپ اس کو قوتِ عمل کو بڑھا دیتی ہے۔ وہ اس کی خاطر ہر قربانی کے لئے تیار ہو جاتا ہے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ دنوں میں وہ کام کر لیتا ہے جس کو دوسرا شخص ہفتوں اور مہینوں میں بھی نہ کر سکے۔

ایک تاثر

20 جنوری 1986ء کو میں انڈین ایئر لائنز کی فلائٹ نمبر 439 کے ذریعہ دہلی سے حیدر آباد گیا۔ جہاز کے اندر حسب معمول اعلانات شروع ہوئے تو اناؤنسر نے دوسری باتوں کے ساتھ یہ بھی کہا:

Captain Mustafa is in commanad.

(کیپٹن مصطفیٰ اس جہاز کے پائلٹ ہیں) انڈین ایئر لائنز میں میں نے بہت سفر کئے ہیں مگر ''کیپٹن مصطفیٰ'' جیسا لفظ پہلی بار سننے میں آیا۔ یہ اس بات کی علامت ہے کہ مسلمان اب دیگر اعلیٰ سروسوں کے علاوہ اس ملک کی ہوائی سروسوں میں بھی داخل ہونا شروع ہو گئے ہیں۔ وہ اپنے پچھڑے پن کو ختم کر کے تیزی سے آگے کی طرف بڑھ رہے ہیں۔

ہندوستان کے مسلم لیڈر ہمیشہ اپنی قوم کے نوجوانوں کے بار میں ''نکالے جانے'' کی خبریں دنیا کو سناتے ہیں، مگر یہ سراسر ناانصافی ہے۔ ان کو چاہئے کہ اسی کے ساتھ ''داخل کئے جانے'' کی خبریں بھی وہ دنیا کو سنائیں تا کہ لوگوں کا دوسرا رخ بھی معلوم ہو سکے۔ مسلم قائدین کا یہ عمل یقینی طور پر غیر منصفانہ عمل ہے اور غیر منصفانہ عمل کے لئے اس دنیا میں بربادی کے سوا کچھ اور مقدر نہیں۔

میں مانتا ہوں کہ اس ملک میں اگر ایسے واقعات ہیں کہ ایک ''مصطفیٰ'' کو سروس میں لیا گیا ہے تو اسی کے ساتھ ایسا واقعہ بھی موجود ہے کہ کسی ''مصطفیٰ'' کو سروس میں نہیں لیا گیا۔ مگر مجھے جس چیز سے اختلاف ہے وہ یہ کہ اس کو تعصب اور امتیاز قرار دیا جائے۔ یہ دراصل زندگی کی ایک حقیقت ہے نہ کہ تعصب اور امتیاز۔

اصل یہ ہے کہ یہ دنیا مقابلہ کی دنیا ہے۔ یہاں لازماً یہ ہوتا ہے کہ افراد اور قوموں کے درمیان دوڑ جاری رہے اور پھر کوئی آگے بڑھے اور کوئی پیچھے رہ جائے۔ چڑیا گھر میں جو جانور ہوتے ہیں وہ کچھ دن کے بعد سست پڑ جاتے ہیں۔ چنانچہ ان کے کٹہرے میں وقتی طور پر ان کے دشمن جانور ڈالے جاتے ہیں تا کہ ان کے لئے دوڑنے اور بھاگنے کا ماحول پیدا کیا جائے۔ یہ قدرت کا اصول ہے اور مقابلہ اور مسابقت کے اسی اصول میں زندگی کا راز چھپا ہوا ہے............ ایک واقعہ میں قومی تعصب کہیں تو صرف شکایت کا ذہن بنتا ہے، اسی واقعہ کو قومی مسابقت کہئے تو عمل کا جذبہ بیدار ہونے لگے گا۔

ایک وراثت یہ بھی ہے

65۔ کریم بخش سیدھے سادے دین دار آدمی تھے۔ گاؤں کی معمولی آمدنی پر گزر کر لیتے

سال کی عمر میں وہ چار بچے چھوڑ کر مرے تو ان کے لئے انہوں نے کوئی قابل ذکر جائیداد نہیں چھوڑی تھی۔ ان کے انتقال کے بعد ان کے بڑے صاحبزادے رحیم بخش شہر چلے آئے تا کہ اپنے لئے کمائی کی کوئی صورت کرسکیں۔ شہر میں انہوں نے مختصر سرمایہ کے ساتھ ایک کاروبار شروع کر دیا۔

رحیم بخش کے والد نے ان کے لئے کوئی مادی وراثت نہیں چھوڑی تھی، مگر قناعت اور سادگی اور کسی سے لڑے بھڑے بغیر اپنا کام کرنے کی وراثت چھوڑی تھی۔ یہ وراثت رحیم بخش کے لیے بے حد مفید ثابت ہوئی۔ ان کی سادگی اور قناعت کا نتیجہ یہ ہوا کہ معمولی آمدنی کے باوجود وہ مسلسل ترقی کرنے لگے۔ ان کا لڑائی بھڑائی سے بچنے کا مزاج ان کے لئے مزید معاون ثابت ہوا۔ ہر ایک ان سے خوش تھا۔ ہر ایک سے ان کو تعاون مل رہا تھا۔ ان کی ترقی کی رفتار اگرچہ سست تھی مگر وہ ایک دن رکے بغیر جاری رہی۔

رحیم بخش کا کاروبار اگرچہ معمولی تھا مگر ان کی شرافت، ان کی بے غرضی اور ان کی ایمان داری نے ان کو اپنے ماحول میں اتنی عزت دے رکھی تھی جیسے کہ وہ کوئی بڑی حیثیت کے آدمی ہوں۔ ان کے پاس سرمایہ بہت کم تھا مگر لین دین میں صفائی اور وعدہ کا پکا ہونے کا نتیجہ یہ ہوا کہ بازار میں بڑے بڑے تھوک بیوپاری ان سے کہتے کہ ''میاں جی، جتنا چاہے مال لے جاؤ۔ پیسے کی پروا نہ کرو۔ پیسے بعد میں آجائیں گے۔'' بعض اوقات ایسا بھی ہوا کہ کسی سے جھگڑے کی نوبت آگئی۔ مگر انہوں نے خود ہی اپنے کو چپ کرلیا۔ وہ شریر آدمی کے خلاف کوئی جوابی کارروائی نہ کرتے بلکہ خاموشی سے اپنے کاروبار میں لگ جاتے اور اس کے حق میں دعا کرتے رہتے۔ جب بھی ان کے دل میں شیطان کوئی بدمعاملگی کا جذبہ ڈالتا تو ان کے والد کا معصوم چہرہ ان کے سامنے آ جاتا۔ ان کو ایسا محسوس ہوتا کہ اگر میں نے کوئی غلط معاملہ کیا یا کسی سے جھگڑا فساد کیا تو میرے باپ کی روح قبر میں تڑپ اٹھے گی۔ یہ خیال فوراً ان کے جذبات کو دبا دیتا۔ وہ دوبارہ اسی تعمیری راستہ پر چل پڑے جس میں انہیں ان کے باپ نے چھوڑا تھا۔

ان کا کاروبار بڑھا تو ان کو مزید معاون کی ضرورت محسوس ہوئی۔ اب انہوں نے اپنے

بھائیوں کو بلانا شروع کیا۔ یہاں تک کہ چاروں بھائی شہر میں منتقل ہو گئے۔ دھیرے دھیرے ان کے کاروبار کے چار مستقبل شعبے ہو گئے۔ ہر شعبہ ایک ایک بھائی کے سپرد تھا۔ چاروں بھائی ایک ساتھ مل کر رہتے اور ایک ساتھ ہی کھاتے پیتے۔ مگر کاروباری اعتبار سے ہر بھائی اپنے اپنے شعبہ کو آزادانہ طور پر انجام دیتا تھا۔

کچھ دنوں کے بعد رحیم بخش کو محسوس ہوا کہ بڑے بھائی ہونے کی حیثیت سے چونکہ وہی کاروبار کے مالک ہیں اس لئے بقیہ بھائی اپنے کام کو اس دلچسپی سے نہیں کرتے جیسا کہ کوئی آدمی اس وقت کرتا ہے جب کہ وہ کام کو اپنا ذاتی کام سمجھتا ہو۔ اب رحیم بخش کے لئے دو صورتوں میں سے کسی ایک کو انتخاب کرنے کا سوال تھا۔ یا تو کاروبار کو اپنے قبضہ میں لے کر بقیہ تینوں بھائیوں کو اس سے الگ کر دیں اور اس کے نتیجہ میں ہمیشہ کے لئے بھائیوں کی دشمنی خریدیں۔ دوسرے یہ کہ معاملات کو اسی طرح چلنے دیں۔ یہاں تک کہ بالآخر وہی ہو جو عام طور پر مشترک کاروبار میں ہوتا ہے۔ یعنی باہمی شکایت اور اس کے بعد تلخ یادوں کے ساتھ کاروبار کی تقسیم۔

رحیم بخش نے چند دن سوچا اور اس کے بعد سب بھائیوں کو جمع کر کے ساری بات صاف صاف ان کے سامنے رکھ دی۔ انہوں نے کہا کہ خدا کے فضل سے ابھی کوئی بات بگڑی نہیں ہے۔ بہترین بات یہ ہے کہ چاروں بھائی ایک ایک کاروبار کو لے لیں اور ہر ایک ذاتی طور پر اپنا کاروبار چلائے۔ اس طرح ہمارے والد کی روح کو سکون پہنچے گا اور مجھے یقین ہے کہ اس میں ہر ایک کے لئے زیادہ برکت ہوگی۔ تینوں بھائیوں نے کہا کہ ہم تو سراپا آپ کے احسان مند ہیں۔ اس لئے آپ جو بھی فیصلہ کر دیں وہ ہم کو منظور ہے۔ مختصر گفتگو کے بعد یہ طے ہوا کہ قرعہ اندازی کا طریقہ اختیار کیا جائے۔ چنانچہ اسی وقت قرعہ کے ذریعہ ہر بھائی کو ایک ایک کاروبار دے دیا گیا۔

اب چاروں بھائی اپنے اپنے کاروبار میں لگے ہوئے ہیں۔ ہر ایک اپنے بچوں کو لے کر اپنے اپنے کام میں صبح سے شام تک محنت کرتا ہے۔ چاروں کے درمیان پہلے سے بھی زیادہ اچھے تعلقات ہیں۔ ہر ایک دوسرے کی مدد کرنے کے لئے ہر وقت تیار رہتا ہے۔ چاروں نے

الگ الگ اپنے مکانات بنالیے ہیں، مگر رحیم بخش اب بھی اسی طرح سب کے ''بڑے بھائی'' ہیں جیسے وہ پہلے بڑے بھائی تھے۔ ایک بھائی جو بات کہہ دے اس کو دوسرا بھائی کبھی نہیں ٹالتا۔ ایک گھر میں کوئی ضرورت پیش آجائے تو چاروں گھروں کی عورتیں اور بچے مل کر اس کو اس طرح کرتے ہیں جیسے وہ ہر ایک کا اپنا کام ہو۔

اکثر باپ یہ سمجھتے ہیں کہ اپنی اولاد کے لئے سب سے بڑی وراثت یہ ہے کہ وہ ان کے لئے مال اور جائیداد چھوڑ کر اس دنیا سے جائیں۔ مگر حقیقت یہ ہے کہ سب سے زیادہ خوش نصیب اولاد وہ ہے جس کے باپ نے اس کے لئے بااصول زندگی کی وراثت چھوڑی ہو۔ وہ اپنی اولاد کو یہ سبق دے کر دنیا سے گیا ہو کہ اپنی محنت پر بھروسہ کرو، لوگوں سے الجھے بغیر اپنا کام کرو۔ اپنے واجبی حق پر قناعت کرو۔ حال کے فائدوں سے زیادہ مستقبل کے امکانات پر نظر رکھو۔ خوش خیالیوں میں گم ہونے کے بجائے حقیقت پسندی کا طریقہ اختیار کرو......... مادی وراثت سے زیادہ بڑی چیز اخلاقی وراثت ہے مگر بہت کم باپ ہیں جو اس حقیقت کو جانتے ہیں۔

اس کو سکول سے خارج کر دیا گیا تھا

پروفیسر البرٹ آئن سٹائن (1879-1955ء) نے 20 ویں صدی کی سائنس میں عظیم انقلاب برپا کیا۔ مگر اس کی زندگی کا آغاز نہایت معمولی تھا۔ تین سال کی عمر تک وہ بولنا شروع نہ کرسکا۔ بظاہر وہ ایک معمولی باپ کا معمولی بچہ تھا۔ نو سال کی عمر تک وہ بالکل عام بچہ دکھائی دیتا تھا۔ سکول کی تعلیم کے زمانہ میں ایک بار وہ سکول سے خارج کر دیا گیا۔ کیونکہ اس کے استادوں کا خیال تھا کہ اپنی تعلیمی نااہلی کی وجہ سے وہ دوسرے طالب علموں پر برا اثر ڈالتا ہے۔ زیورک کے پولی ٹکنیک میں اس کو پہلی بار داخلہ نہ مل سکا کیونکہ آزمائشی امتحان میں اس کے نمبر بہت کم تھے۔ چنانچہ اس نے مزید تیاری کر کے اگلے سال داخلہ لیا۔ اس کے ایک استاد نے اس کے بارے میں کہا:

Albert was a lazy dog.

البرٹ ایک سست کتا تھا۔ 20 سال کی عمر تک البرٹ آئن سٹائن میں کوئی غیر معمولی آثار

نظر نہ آتے تھے مگر اس کے بعد اس نے محنت شروع کی تو وہ اس بلندی تک پہنچا جو موجودہ زمانہ میں بمشکل کسی دوسرے سائنسدان کو حاصل ہوئی۔ اسی بناء پر اس کے ایک سوانح نگار نے لکھا ہے:

We coud take heart that it is not necessary to be a good student to become Einstein.

ہم کو جاننا چاہئے کہ آئن سٹائن بننے کے لئے یہ ضروری نہیں ہے کہ آدمی طالب علمی کے زمانہ میں ممتاز رہا ہو۔ آئن سٹائن نے اپنی پہلی سائنسی کتاب اس وقت شائع کی جب کہ اس کی عمر 26 سال تھی۔ اس کے بعد اس کی شہرت بڑھتی ہی چلی گئی۔ آئن سٹائن کی زندگی بالکل سادہ تھی۔ وہ نہایت سادہ تھی۔ وہ نہایت سادہ غذا کھاتا تھا۔ وہ اکثر آدھی رات تک اپنے کام میں مشغول رہتا تھا۔ اس کو اسرائیل کی صدارت پیش کی گئی تھی مگر اس نے انکار کر دیا۔ اس کا کہنا تھا کہ سیاست انسانیت کا کینسر ہے۔ 1933ء میں اس نے ہٹلر کے جرمنی کو چھوڑ دیا تھا۔ ہٹلر کی حکومت نے اعلان کیا کہ جو شخص آئن سٹائن کا سر کاٹ کر لائے گا اس کو 20 ہزار مارک انعام دیا جائے گا۔ اس زمانہ میں یہ رقم بہت زیادہ تھی۔ مگر آئن سٹائن کی عظمت لوگوں کے دلوں پر اتنی قائم ہو چکی تھی کہ کوئی اس انعام کو حاصل کرنے کی جرأت نہ کر سکا۔ [1]

تاریخ میں اس طرح کی بہت مثالیں ہیں جو بتاتی ہیں کہ بڑا انسان بننے کے لئے بڑا بچہ پیدا ہونا ضروری نہیں۔ معمولی حیثیت سے آغاز کر کے آدمی بڑی بڑی کامیابیاں حاصل کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ وہ جدوجہد کی شرطوں کو پورا کرے، بلکہ وہ لوگ زیادہ خوش قسمت ہیں جن کو مشکل مواقع میں زندگی کا ثبوت دینا پڑے، کیونکہ مشکل حالات عمل کا محرک ہوتے ہیں۔ وہ آدمی کے اندر چھپی ہوئی صلاحیتوں کو بیدار کرتے ہیں۔ نیز زندگی کے بہترین سبق ہمیشہ مشکل حالات میں ملتے ہیں۔ اعلیٰ انسان راحتوں میں نہیں بلکہ مشکلوں میں تیار ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ خدا کی اس دنیا میں امکانات کی کوئی حد نہیں۔ یہاں کسی کو اپنے عمل کے لئے معمولی آغاز ملے تو اس کو مایوس نہیں ہونا چاہئے۔ معمولی حالات، زندگی کا سب سے مضبوط زینہ ہیں۔ تاریخ کی اکثر اعلیٰ ترین کامیابیاں معمولی حالات کے اندر ہی سے برآمد ہوئی ہیں۔

---

[1] 17 اکتوبر 1979ء۔

بیس سال بعد

1950ء اور 1970ء کے درمیان تقریباً 20 سال تک جاپان کا حال یہ تھا کہ وہ صنعتی ٹیکنالوجی کی اعلیٰ قسموں کو مغربی ملکوں سے حاصل کرتا تھا۔ کبھی ادھار، کبھی مانگ کر اور کبھی خرید کر۔ مگر آج جاپان کی اقتصادیات اپنی ذاتی بنیادوں پر قائم ہیں۔ جاپان اس حیثیت میں ہو گیا ہے کہ وہ نہ صرف اپنی مصنوعات کو بلکہ اپنی صنعتی مہارت کو بھی دوسرے ملکوں میں بھیج سکے۔

صنعت میں اپنی ترقی یافتہ تکنیکی صلاحیت کی بنا پر اس کو یہ موقع مل رہا ہے کہ وہ دوسرے ملکوں کی مدد کر کے ان کی دوستی حاصل کر سکے۔ مختلف ملکوں کی بڑی بڑی اسکیموں کا ٹھیکہ لے کر ان سے تجارتیں کرے۔ جاپانی ماہرین آج تھائی لینڈ میں آب پاشی کے جدید منصوبوں کو بروئے کار لا رہے ہیں۔ وہ سنگاپور میں کمپیوٹر پروگرام کی تعلیم دے رہے ہیں۔ وہ جنوبی کوریا اور چین میں فولاد کے کارخانے تعمیر کر رہے ہیں۔ وہ شرق اوسط میں پیٹرو کیمیکل صنعتیں قائم کر رہے ہیں وغیرہ۔

جاپانیوں نے ابتداءً فولاد بنانا امریکیوں سے سیکھا تھا، اب وہ اس ہنر کو مزید ترقی دے کر اس کو خود امریکہ کو برآمد کرنے کے اہل ہو گئے ہیں۔ جاپان جو کسی وقت امریکہ کا شاگرد تھا، اب اس نے کئی چیزوں، خاص طور پر مواصلات (کمیونیکیشن) اور الیکٹرونکس میں اتنی ترقی کر لی ہے کہ امریکہ خود اپنی فوجی اہمیت کے شعبوں میں جاپان کی تکنیکی مدد حاصل کرنے کے لئے جاپان سے معاہدہ کر رہا ہے۔ شاگرد اس قابل ہو گیا ہے کہ اپنے استاد کو سبق دے سکے۔

جاپان کے اس تجربہ پر اظہار خیال کرتے ہوئے ایک اخباری مبصر (ہندوستان ٹائمز، 11 جون 1981ء) نے لکھا ہے..... ٹیکنالوجی کا بہاؤ پہلے جاپان کے اندر تھا، اب اس کا بہاؤ جاپان کے باہر ہے:

Now the flow is our instead of in.

جاپان 20 سال تک صنعتی مغلوبیت پر راضی رہا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ آج اس کو صنعتی غلبہ کا مقام حاصل ہو گیا۔ اگر وہ اول دن سے غلبہ پر اصرار کرتا تو اس کے حصہ میں صرف یہ آتا کہ اس کی مغلوبیت کو کبھی ختم نہ ہو۔ ہر پانے کے لئے کچھ کھونا پڑتا ہے۔ ہر بلندی کے لئے کچھ پستی کو گوارا کرنا ہوتا ہے۔ یہی دنیا کا قانون ہے۔ جو لوگ دنیا کے اس قانون کے ساتھ

موافقت کریں وہی خدا کی اس دنیا میں کامیاب ہوتے ہیں اور جو لوگ اس قانون کے ساتھ موافقت کرنے کے لئے تیار نہ ہوں، ان کے حصہ میں صرف یہ آتا ہے کہ وہ ناکام ہو کر رہ جائیں اور اس کے بعد بے فائدہ طور پر دوسروں کو اپنی بربادی کا جھوٹا الزام دیتے رہیں۔

۔بے کاری۔

كَانَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللّٰهُ عَنْهُ يَقُولُ. أَرَى الرَّجُلَ يُعْجِبُنِيْ فَإِذَا قِيْلَ لَا صَنَاعَةَ لَهُ سَقَطَ مِنْ عَيْنِي.

''حضرت عمر رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں کسی آدمی کو دیکھتا ہوں اور وہ مجھے پسند آتا ہے۔ مگر جب معلوم ہوتا ہے کہ وہ کوئی کام نہیں کرتا تو وہ میری نگاہوں سے گر جاتا ہے۔''[1]

یہی روایت ابن الجوزی نے تلبیس ابلیس میں ان الفاظ میں نقل کی ہے:

عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ عَاصِمٍ قَالَ بَلَغَنِيْ اَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ كُنَّ إِذَا رَأَى غُلَامًا فَأَعْجَبَهُ سَالَ هَلْ لَهُ حِرْفَةٌ. فَإِنْ قِيلَ لَا سُقَطَ مِنْ عَيْنِهِ.

''محمد بن عاصم کہتے ہیں کہ مجھے یہ بات پہنچی ہے کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ جب کسی نوجوان کو دیکھتے اور وہ انہیں اچھا معلوم ہوتا تو پوچھتے کیا اس کا کوئی کام ہے۔ اگر کہا جاتا کہ نہیں تو وہ ان کی نگاہ سے گر جاتا۔''

حقیقت یہ ہے کہ بے کاری نہایت بری چیز ہے۔ وہ آدمی کی تمام بہترین صلاحیتوں کو کھا جاتی ہے۔ بے کار آدمی بظاہر دیکھنے میں زندہ معلوم ہوتا ہے مگر حقیقتاً وہ ایک مرا ہوا انسان ہوتا ہے۔ اس کے اندر سے وہ تمام لطیف احساسات ختم ہو جاتے ہیں جو کسی انسان کو حقیقی معنوں میں انسان بناتے ہیں۔

بے کاری کی ایک صورت وہ ہے جب کہ آدمی محنت اور مشقت کی چیزوں سے گھبراتا ہے اور اس کے اندر یہ صلاحیت موجود نہیں ہوتی کہ کوئی بے مشقت کا کام اسے مل جائے۔ چنانچہ

---

[1] التراتيب الادارية للكتاني، جز 3 صفحه:23.

وہ اپنے پسندیدہ کام کے انتظار میں بے کار پڑا رہتا ہے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ آدمی کی وارثت میں یا اور کسی اتفاقی سبب سے ایسے ذرائع معاش حاصل ہو جائیں جن کے لیے اس نے کوئی ذاتی کسب نہیں کیا تھا۔ مثلاً بنک میں جمع شدہ رقم۔ یا جائیداد جس کی آمدنی یا کرایہ اس کو اپنے آپ ہر ماہ ملتا رہے۔ اس قسم کی ہر صورت بے کاری کی صورت ہے اور وہ آدمی کے لیے قاتل ہے، خواہ ظاہر وہ خوش پوش ہو اور چلتا پھرتا نظر آتا ہو۔

ہر آدمی کو چاہیے کہ وہ اپنے لیے کوئی جائز کام اختیار کرے اور صبح و شام اپنے آپ کو اس میں مشغول رکھے۔ جس کے پاس کام کی مشغولیت نہیں اس کے پاس زندگی بھی نہیں۔ بے کار آدمی کو کبھی بھی آپ اعلیٰ انسان نہیں پائیں گے۔

بڑی کامیابی

انگریزی کے ایک شاعر نے کہا ہے "جس شخص کو دنیا میں بڑا آدمی بننا ہوتا ہے وہ اس وقت کام میں مصروف رہتا ہے جس وقت عام لوگ سو رہے ہوتے ہیں۔" مطلب یہ ہے کہ ایسا آدمی صرف عام وقتوں میں ہی کام نہیں کرتا بلکہ اس وقت بھی کام کرتا ہے جب کہ لوگ اپنے کام سے فارغ ہو کر آرام کر رہے ہوتے ہیں۔ وہ لوگوں سے زیادہ کام کرتا ہے اس لیے وہ لوگوں سے زیادہ ترقی حاصل کرتا ہے۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ زیادہ بڑی کامیابی ہمیشہ زیادہ بڑی محنت کا نتیجہ ہوتی ہے۔

سر سی وی رمن ہندوستان کے مشہور سائنسدان گزرے ہیں جن کو نوبل انعام دیا گیا۔ ان سے کسی نے کہا کہ سائنسدانوں نے جو بڑی بڑی دریافتیں کی ہیں ان میں سائنسدانوں کا اپنا کوئی کارنامہ نہیں۔ کیونکہ اکثر دریافتیں محض اتفاق سے حاصل ہوئی ہیں۔ ڈاکٹر رمن نے جواب دیا: ہاں، مگر ایسا اتفاق صرف ایک سائنس دان کو پیش آتا ہے۔

سائنسی دریافتیں (مثلاً بجلی کی دریافت) اکثر اس طرح ہوئی ہیں کہ ایک سائنس دان اپنی تجربہ گاہ میں تحقیق کر رہا ہے۔ تحقیق کرتے کرتے اچانک ایک چیز چمک اٹھی۔ اب سائنسدان نے اس کی کھوج شروع کی۔ یہاں تک کہ وہ ایک نئی دریافت تک پہنچ گیا۔ اس کا مطلب یہ ہے نئی دریافت اگرچہ اچانک ہوتی ہے۔ مگر یہ اچانک دریافت اسی شخص کے حصہ میں آتی ہے جو مسلسلہ تحقیق و تلاش

میں لگا ہوا ہے۔ کوئی آدمی بے کار بیٹھا ہوا ہو تو اس کے ساتھ ایسا خوش قسمت لمحہ کبھی نہیں آئے گا۔

یہی معاملہ زندگی کی تمام ترقیوں کا ہے۔ بڑی کامیابی اکثر کسی کے حصہ میں اس طرح آتی ہے کہ وہ اپنے کام میں لگا ہوا ہے۔ وہ محنت میں رات دن ایک کئے ہوئے ہے۔ پھر اچانک ایک موقع سامنے آتا ہے اور وہ اس کو استعمال کر کے آگے بڑھ جاتا ہے۔ یہ موقع اچانک آتا ہے اور پہلے سے بتائے بغیر آتا ہے۔ کوئی شخص دن کو کام کرے اور رات کو غافل ہو تو رات کو وہ موقع آئے گا اور وہ اس سے فائدہ اٹھانے پر محروم رہے گا۔ اسی طرح کوئی شخص رات کو کام کرے اور دن کو غافل ہو تو دن میں وہ موقع آئے گا اور وہ اس سے فائدہ اٹھانے سے محروم رہ جائے گا۔ بڑی کامیابی ہمیشہ بڑی جدوجہد سے حاصل ہوتی ہے۔ بڑی کامیابی حاصل کرنے کی اس کے علاوہ دوسری کوئی صورت نہیں۔

25 پیسے سے

شام کا وقت تھا۔ بارہ سال کا بچہ اپنے گھر میں داخل ہوا، اس کو بھول لگ رہی تھی۔ وہ اس امید میں تیز تیز چل کر آرہا تھا کہ گھر پہنچ کر کھانا کھاؤں گا اور پیٹ کی آگ بجھاؤں گا۔ مگر جب اس نے اپنی ماں سے کھانا مانگا تو جواب ملا ”اس وقت گھر میں کھانے کے لیے کچھ نہیں ہے۔“ بچہ کا باپ ایک غریب آدمی تھا۔ وہ محنت کر کے معمولی کمائی کرتا تھا۔ روزانہ کماتا اور روزانہ دکان سے سامان لا کر پیٹ بھرنا یہ اس کی زندگی تھی تاہم ایسا بھی ہوتا کہ کسی دن کوئی کمائی نہ ہوتی اور باپ خالی ہاتھ گھر واپس آتا۔ یہ ان کے لیے فاقہ کا دن ہوتا تھا۔ اس خاندان کی معاشیات کا خلاصہ ایک لفظ میں یہ تھا ”کام مل گیا تو روزی، کام نہیں ملا تو روزہ۔“

ماں کا جواب سن کر بچہ کو بڑا صدمہ ہوا ”مجھے بھوک لگ رہی ہے اور میرے گھر کھانے کو کچھ نہیں۔“ وہ چپ ہو کر دیر تک سوچتا رہا۔ اس کے بعد بولا ”کیا تمہارے پاس 25 پیسے بھی نہیں ہیں؟“ ماں نے بتایا کہ 25 پیسے اس کے پاس موجود ہیں۔ ”اچھا تو لاؤ 25 پیسے مجھے دو۔“ بچہ نے کہا۔ اس نے اپنی ماں سے 25 پیسے لئے۔ اس کے بعد ایک بالٹی میں پانی بھرا دو گلاس لئے۔ 25 پیسے کی برف لے کر بالٹی میں ڈالی اور سیدھا سینما ہاؤس پہنچا۔ یہ گرمی کا زمانہ تھا جب کہ ہر آدمی پانی

پینے کے لیے بے تاب رہتا ہے۔ وہاں اس نے آواز لگا کر ''ٹھنڈا پانی'' بیچنا شروع کیا۔ اس کا پانی تیزی سے بکنے لگا۔ کئی لوگوں نے بچہ سمجھ کر زیادہ پیسے دیئے۔ آخر میں جب وہ خالی بالٹی میں گلاس ڈال کر واپس گھر پہنچا تو اس کے پاس پندرہ روپے ہو چکے تھے۔

اب بچہ روزانہ ایسا ہی کرنے لگا۔ دن کو وہ سکول میں محنت سے پڑھتا اور شام کو پانی یا اور کوئی چیز بیچ کر کمائی کرتا۔ اسی طرح وہ دس سال تک کرتا رہا، ایک طرف وہ گھر کا ضروری کام چلاتا رہا۔ دوسری طرف اپنی تعلیم کو مکمل کرتا رہا۔ آج یہ حال ہے کہ اس لڑکے نے تعلیم پوری کر کے ملازمت کرلی ہے۔ اس کو تنخواہ کے ساڑھے سات سو روپے مہینہ مل جاتے ہیں۔ اسی کے ساتھ ''شام کا کاروبار'' بھی وہ بدستور جاری رکھے ہوئے ہے۔ اپنے چھوٹے سے خاندان کے ساتھ اس کی زندگی بڑی عافیت سے گزر رہی ہے۔ اس کی محنت کی کمائی میں اللہ نے اتنی برکت دی کہ اپنا آبائی ٹوٹا پھوٹا مکان اس نے از سرنو بنوالیا۔ سارے محلہ والے اس کی عزت کرتے ہیں۔ ماں باپ کی دعائیں ہر وقت اس کو مل رہی ہیں۔

مشکل حالات آدمی کے لیے ترقی کا زینہ بن [illegible] آدمی کو پست ہمت نہ کریں بلکہ اس کے اندر نیا عزم پیدا کرنے کا ذریعہ بن جائیں۔ زندگی میں اصل اہمیت ہمیشہ صحیح آغاز کی ہوتی ہے۔ اگر آدمی اتنے پیچھے سے اپنا سفر شروع کرنے پر راضی ہو جائے جہاں سے ہر قدم اٹھانا آگے بڑھنا ہو تو کوئی بھی چیز اس کو کامیابی تک پہنچنے سے روک نہیں سکتی۔ ''25 پیسہ'' سے سفر شروک کیجئے۔ کیونکہ ''25 پیسے'' سے سفر شروع کرنا ہر ایک کے لیے ممکن ہے۔ اور جو سفر ''25 پیسے'' سے شروع کیا جائے وہ ہمیشہ کامیاب رہتا ہے۔

اپنا حصہ ادا کرنا پڑتا ہے۔

ایک لطیفہ ہے کہ ایک شخص اس بات کو نہیں مانتا تھا کہ خدا رازق ہے اور وہی آدمی کو کھلاتا ہے۔ اس کے ساتھ اس کو سمجھاتے مگر وہ نہ مانتا آخر اس نے کہا کہ میں اس کا تجربہ کروں گا۔ چنانچہ ایک روز وہ بالکل سویرے گھر سے نکلا اور جنگل میں جا کر ایک درخت کے اوپر بیٹھ گیا۔ اس نے کہا: اگر کھلانے والا خدا ہے تو وہ ضرور یہاں بھی میرا رزق بھیجے گا۔

وہ سارا دن پیڑ پر بیٹھا رہا مگر خدا کی طرف سے اس کا کھانا نہ آیا۔ صبح ناشتہ کا وقت گزرا۔ پھر دوپہر کے کھانے کا وقت گزرا۔ اس کے بعد شام آئی اور شام کے کھانے کا وقت بھی گزر گیا اور اس کا کھانا نہ آیا۔ اب اس کو یقین ہو گیا کہ یہ بات غلط ہے کہ خدا کھلاتا ہے۔ اتنے میں اس کو کچھ آدمی آتے ہوئے نظر پڑے۔ وہ مسافر تھے اور انہیں کسی درخت کی تلاش تھی، جس کے نیچے وہ رات گزار سکیں۔ انہوں نے ادھر ادھر دیکھنے کے بعد اسی درخت کو پسند کیا جس کے اوپر مذکورہ شخص بیٹھا ہوا تھا۔

درخت پر بیٹھے ہوئے آدمی نے بالکل خاموشی اختیار کر لی کہ دیکھیں اب کیا ہوتا ہے۔ مسافروں نے پڑاؤ ڈالنے کے بعد لکڑیاں جمع کیں۔ پھر اپنی گٹھڑی کھولی اور چاول دال نکال کر کھچڑی پکانے لگے۔ جب کھچڑی تیار ہو گئی تو انہوں نے سوچا کہ اس کو بگھار بھی دے دیں۔ تیل میں مرچ ڈال کر جب انہوں نے گرم کیا تو اس کا دھواں اوپر اٹھا اور درخت پر بیٹھے ہوئے آدمی تک پہنچا۔ اس کی وجہ سے اس کو چھینک اور کھانسی آ گئی۔ کھانسی کی آواز سن کر مسافروں کو معلوم ہوا کہ درخت کے اوپر بھی کوئی آدمی بیٹھا ہوا تھا۔ انہوں نے اس کو آواز دے کر بلایا اور اس کو درخت سے اتار کر اپنے ساتھ کھانے میں شریک کر لیا۔

صبح کو آدمی خوش خوش اپنے گھر واپس آیا۔ اس نے ساتھیوں سے کہا: تم نے جو بات کہی وہ صحیح تھی۔ مگر لوگوں نے مجھے آدھی بات بتائی۔ بے شک خدا کھلاتا ہے مگر وہ کھانسی آنے کے بعد کھلاتا ہے۔

اس لطیفہ میں تمثیل کے ذریعہ بات بتائی گئی ہے کہ آدمی جو کچھ پاتا ہے وہ خدا کے دیئے سے پاتا ہے۔ مگر اسی کے ساتھ اسے اپنا ایک حصہ ادا کرنا پڑتا ہے۔ خدا اسی کو دیتا ہے جو خدا کے منصوبہ میں اپنے کو شریک کرے۔ انسان کی شرکت اگرچہ پورے واقعہ کا بے حد جزئی حصہ ہوتی ہے۔ مگر وہ بہر حال ضروری ہے۔ اس دنیا میں آدمی اس کا ثبوت دیئے بغیر کچھ نہیں پا سکتا۔ یہی دنیا تو پانے کا امتحان ہے۔ اسی شرط پر پانے کا استحقاق پیدا ہوتا ہے۔ پھر اپنی طرف سے دینے کی شرط پوری کئے بغیر کوئی شخص خدا کے یہاں پانے والوں کی فہرست میں کس طرح شامل ہو سکتا ہے۔

❁❁❁

باب نمبر 9

راز حیات

منصوبہ بندی

تاخیر نہیں

میڈیکل کالج کا پروفیسر زبانی امتحان لے رہا تھا۔ اس نے طالب علم سے پوچھا ''تم ان میں سے کتنی گولیاں اس شخص کو دو گے جس کو دل کا دورہ پڑا ہو'' طالب علم نے جواب دیا: ''چار''۔ ایک منٹ بعد طالب علم نے دوبارہ کہا ''پروفیسر، کیا میں اپنا جواب بدل سکتا ہوں؟'' پروفیسر نے کہا۔ ''ہاں ضرور''۔ اس کے بعد پروفیسر نے اپنی گھڑی دیکھتے ہوئے کہا۔ ''مگر مجھے افسوس ہے کہ تمہارا مریض 40 سیکنڈ پہلے مر چکا ہے۔''

The Medical- College professor was giving an oral examination. "How many of these pills," he asked, "would you give a man who had a heart attack?" "Four," replied the student. A minute later he piped up. ;;Professor, can i change my answer?" "You can, by all means, said the professor, loojing at his watch. "But, regrettably, your oatient has already been dead 40 second.

ایک شخص جس کو دل کا دورہ پڑا ہوا ہو وہ نہایت نازک حالت میں ہوتا ہے۔ اس کو فوری طور پر دوا کی بھرپور خوراک دینا انتہائی ضروری ہے۔ اگر اس کو فوری طور پر بھرپور دوا نہ ملے تو اگلے لمحہ کا تقاضا صرف یہ ہوگا کہ اس آدمی کو ڈاکٹر کے بجائے گورکن کے حوالے کیا جائے۔

یہی معاملہ انسانی زندگی کا بھی ہے۔ بعض معاملات اتنے نازل ہوتے ہیں کہ وہ بلا تاخیر درست کارروائی کا تقاضا کرتے ہیں۔ ایسے معاملات میں آدمی کو فی الفور قطعی فیصلہ کرنا پڑتا ہے اگر آدمی فوراً بھرپور فیصلہ نہ کر سکے تو وہ یقینی طور پر ناکام رہے گا۔ اگلا لمحہ جو اس پر آئے گا وہ صرف اس کی حسرت میں اضافہ کرنے کے لیے ہوگا نہ کہ اس کی کامیابی کے باب کو مکمل کرنے کے لیے۔

زندگی کے سفر کی مثال ٹرین کے سفر کی ہے۔ ٹرین ہمیشہ مقرر وقت پر اسٹیشن پر آتی ہے۔ اور چند منٹ رک کر دوبارہ آگے کے لیے روانہ ہوجاتی ہے۔ ایسی حالت میں صرف وہی شخص ٹرین میں اپنی جگہ پا سکتا ہے جو ضروری تیاری کے ساتھ ٹھیک وقت پر پلیٹ

فارم پر موجود ہو۔ ورنہ ٹرین آئے گی اور اس کو لئے بغیر آگے چلی جائے گی۔ اسی طرح مواقع ہمیشہ اپنے وقت پر آتے ہیں۔ مگر مواقع کسی کے لیے ترقی کا زینہ بن جاتے ہیں اور کسی کے لیے محرومی کا اعلان۔

۔ناموافق حالات ترقی کا زینہ بن گئے۔

ایک ''ملا جی'' دہلی کی ایک مسجد میں امام تھے۔ امامت کے علاوہ ان کی ذمہ داری یہ بھی تھی کہ وہ روزانہ قرآن کا درس دیں۔ ان تمام خدمات کا معاوضہ تھا۔ ماہانہ 25 روپے تنخواہ، مسجد میں ایک حجرہ اور دو وقت کا کھانا۔ نوجوان ملا جی اس مختصر معاوضہ پر قانع ہونے کے لیے تیار تھے۔ ان کا خیال تھا کہ یہ مسجد میرے لیے کم از کم ایک ٹھکانا تو ہے۔ یہاں رہ کر میں اپنے بچے کی تعلیم پوری کرالوں گا۔ میں نہیں تو میرا بچہ مستقبل میں بہتر معاشی زندگی حاصل کر لے گا۔

مگر مسجد کے لوگوں کا سلوک ان کے ساتھ اچھا نہ تھا۔ ہر نمازی ان کو اپنا ملازم سمجھتا۔ ذرا ذرا سی بات میں ہر آدمی ان کے اوپر برس پڑتا اور ان کو ذلیل کرتا۔ کوئی فرش کے لیے، کوئی جھاڑو کے لی، کوئی لوٹے کے لیے، کوئی کسی اور چیز کے لیے ان کے ساتھ بگڑتا رہتا۔ وہ معاشی تنگی برداشت کر سکتے تھے۔ مگر ذلت ان کے لیے برداشت سے باہر تھی۔ بالآخر انہوں نے ایک نیا فیصلہ کیا۔ انہوں نے طے کیا کہ مجھے اپنی زندگی کو مستقل طور پر مسجد سے وابستہ نہیں رکھنا ہے بلکہ اپنے لیے کوئی دوسرا کام پیدا کرنا ہے۔ تاہم فوری طور پر مسجد چھوڑنا بھی برا ہے۔ کیونکہ مسجد کی امامت چھوڑنے کے لیے مسجدہ کا حجرہ ان سے چھن جاتا۔ اور شہر میں دوسری جگہ حاصل کرنا ان کے لیے ممکن نہ تھا۔

انہوں نے مسجد کی امامت کرتے ہوئے شہر کے طبیہ کالج میں داخلہ لے لیا اور خاموشی کے ساتھ طب کی تعلیم حاصل کرنے لگے۔ طبی تعلیم کی تکمیل میں ان کو پانچ سال لگ گئے۔ اس دوران میں وہ مسجد کے لوگوں کے برے سلوک کو پہلے سے بھی زیادہ خوش اسلوبی کے ساتھ برداشت کرتے رہے۔ نئے فیصلہ میں کامیاب ہونے کے لیے ضروری تھا کہ وہ صبر کریں۔

ذلت کی زندگی سے نکلنے کی خاطر ذلت کی زندگی کو چند سال اور برداشت کریں۔

بالآخر وہ وقت آیا کہ انہوں نے طبی کالج سے سند حاصل کر لی۔ اب انہوں نے مسجد والوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے امامت سے استعفیٰ دے دیا اور شہر کے ایک محلہ میں ایک جگہ کرایہ پر لے کر اپنا مطب کھول لیا۔ ان کی زندگی کے تلخ تجربات اور مستقبل کی خاطر ان کی طویل جدوجہد نے ان کو بہت کچھ سکھا دیا تھا۔ انہوں نے نہایت محنت اور ہوشیاری کے ساتھ اپنا مطب چلایا۔ صرف چھ ماہ بعد ان کی آمدنی اتنی ہوگئی کہ ایک مکان لے کر وہ بچوں کے ساتھ بفراغت رہنے لگے۔ ایک سال کے بعد انہیں مقام طبی کالج میں لیکچرر کی جگہ بھی مل گئی۔ اس طرح ان کی معاشی زندگی میں مزید استحکام پیدا ہوگا۔ کل کے ملاجی اب ڈاکٹر صاحب بن کر زندگی گزار رہے ہیں۔ ان کو عزت بھی حاصل ہے اور معاشی فارغ البالی بھی۔

زندگی کے ناموافق حالات زندگی کے نئے زینے ہوتے ہیں جن کو استعمال کر کے آدمی آگے بڑھ سکتا ہے۔ بشرطیکہ وہ ناموافق حالات سے نفرت اور شکایت کا سبق نہ لے۔ بلکہ مثبت ذہن کے تحت اپنے لیے نیا مستقبل بنانے میں لگ جائے۔

بہتر منصوبہ بندی سے

ایڈمرل ایس۔ این کوہلی (ہندوستانی بحریہ کے سابق چیف) نے نئی دہلی کی ایک تقریر میں کہا کہ کامیابی تمام تر ایک ذہنی چیز ہے۔ اگر آپ کے اندر ارادہ ہے تو اپنے مقصد کی تکمیل کے راستے پا لیں گے اور اگر ارادہ نہیں ہے تو آپ یہ کہہ کر بیٹھ جائیں گے کہ "یہ نہیں ہوسکتا" انہوں نے مثال دیتے ہوئے کہا کہ ہندو پاک جنگ (دسمبر 1971ء) میں ہندوستانی بحریہ کے پاس جو جنگی جہاز تھے وہ بنیادی طور پر دفاعی کارکردگی (Defensive Role) کے لیے بنائے گئے تھے۔ مگر انہی جہازوں کو ہم نے اقدامی کارروائی کے لیے استعمال کیا۔ ہم نے کراچی بندرگاہ پر حملہ کیا اور اس میں اتنی شاندار کامیابی حاصل کی کہ فریق ثانی حیران ہو کر رہ گیا۔ اس کامیابی کی وجہ یہ نہ تھی کہ ہم بہتر ساز و سامان سے آراستہ تھے۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ ساز و سامان کو ہوشیاری کے ساتھ استعمال کیا گیا۔

Only that the available aquipment was intellingently used.

ایڈمرل کوہلی نے جو اصول بتایا وہی اصول فرد کے لیے بھی ہے اور وہی قوم کے لیے بھی۔

کامیابی کا راز ہمیشہ یہ ہوتا ہے کہ آدمی کے اندر اپنے مقصد کے حصول کا پختہ ارادہ ہو اور اس کے بعد وہ یہ کرے کہ اس کے پاس جو وسائل موجود ہیں ان کو پوری احتیاط اور ہوشیاری کے ساتھ اپنے مقصد کو بروئے کار لانے میں لگا دے۔

انسان کی ناکامی کا راز بیشتر حالات میں یہ نہیں ہوتا کہ اس کے پاس وسائل نہ تھے۔ بلکہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنے ممکن وسائل کو صحیح طور پر استعمال نہ کر سکا۔

دیہات میں ایک صاحب نے پختہ گھر بنانے کا ارادہ کیا۔ ان کے وسائل محدود تھے۔ مگر انہوں نے اپنے تعمیری منصوبہ میں اس کا لحاظ نہیں کیا۔ انہوں نے پورے مکان کی نہایت گہری بنیاد کھدوائی، اتنی گہری جیسے کہ وہ قلعہ تیار کرنے جا رہے ہیں۔ ایک شخص نے دیکھ کر کہا: مجھے امید نہیں کہ ان کا گھر مکمل ہو سکے۔ چنانچہ ایسا ہی ہوا۔ ان کی بیشتر اینٹ اور مسالا بنیاد میں کھپ گیا اور اوپر کی تعمیر کے لیے ان کے پاس بہت کم سامان رہ گیا۔ بمشکل دیواریں کھڑی ہو سکیں اور ان پر چھت نہ ڈالی جا سکی۔ صرف ایک کمرہ پر کسی طرح چھت ڈال کر انہوں نے اپنے رہنے کا انتظام کیا۔ غیر ضروری طور پر گہری بنیادوں میں اگر وہ اینٹ اور مسالہ ضائع نہ کرتے تو ان کے پاس اتنا سامان تھا کہ مکان پوری طرح مکمل ہو جاتا۔ مگر غلط منصوبہ بندی کی وجہ سے ان کا مکان زمین کے اندر تو پورا بن گیا، مگر زمین کے اوپر صرف ادھورا ڈھانچہ کھڑا ہو کر رہ گیا۔

ناکامی کا سبب

لاس اینجلس میں ہونے والے اولمپک گیم (جولائی۔ اگست 1984ء) میں ہندوستان سے حصہ لینے والوں کا جو دستہ گیا تھا اس میں کل 162 افراد تھے۔ کھیل کے خاتمہ پر یہ لوگ واپس ہو کر 16 اگست 1984ء کو نئی دہلی پہنچے تو ہوائی اڈہ پر ان کا زیادہ پر جوش استقبال نہیں ہوا اس کی وجہ یہ تھی کہ وہ اولمپک میں کوئی میڈل نہ جیت سکے۔ نہ سونے

کا، نہ چاندی کا اور نہ کانسی کا۔

اس ناکامی کا سبب کیا تھا، ٹائمز آف انڈیا کی رپورٹ (17 اگست 1984ء) کے مطابق لوٹنے والے کھلاڑیوں میں سے ایک نے کہا کہ سائنسی اور منظم تربیت کا نہ ہونا ہندوستان کے ناقص کھیل کی بنیادی وجہ تھی۔ ہم نے اپنی بہترین کوشش کی۔ مگر بدقسمتی سے وہ کافی نہ تھی۔ ہندوستانی ٹیم کی تربیت کافی پہلے شروع ہونی چاہیے نہ کہ صرف تین ماہ پہلے سے۔ اس سلسلہ میں اخبار میں جو باتیں شائع ہوتی ہیں ان میں سے ایک بات یہ ہے:

> Lack of scientific and systematic training was the main reason of india's poor showing. We did our best but that, unfortunately, was not good enough. The training of indian teams should start well before an event and just thee months.

مذکورہ شخص نے جو بات اولمپک کے کھیل کے بارے میں کہی وہی زندگی کے ہر "کھیل" کے لیے درست ہے۔

مقابلہ کی اس دنیا میں کامیابی کے لیے لازمی طور پر ضروری ہے کہ آپ میدان میں اتریں تو پوری تیاری کر کے اتریں۔ اگر آپ کم تر تیاری کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہو گئے تو آپ کے لیے ناکامی کے سوا کوئی اور چیز مقدر نہیں۔

آپ کی تیاری دو پہلوؤں کے اعتبار سے ہونی چاہیے۔ ایک یہ کہ وہ باقاعدہ ہو اور دوسرے یہ کہ وہ زمانہ کے تقاضوں کے مطابق ہو۔ اگر آپ کی تربیت باقاعدہ اور منظم نہیں تو آپ زندگی کے اسٹیج پر شاعر اور خطیب بن کر رہ جائیں گے۔ اور اگر آپ کی تربیت وقت کے تقاضوں کے مطابق نہیں تو آپ کو صرف تاریخ کے عجائب خانہ میں جگہ ملے گی۔ آپ خواہ اور جو کچھ ہو جائیں مگر آپ وقت کے زندہ نقشوں میں اپنے لیے جگہ نہیں بنا سکتے۔

جڑ کا کام

جارج برنارڈ شاہ انگریزی زبان کا مشہور ادیب اور مفکر ہے۔ اس نے شیکسپیئر سے اپنا مقابلہ کرتے ہوئے کہا ہے:

He was a much taller man than me but i stand on his shoulders.

وہ مجھ سے بہت زیادہ لمبا انسان تھا مگر میں اس کے کندھوں پر کھڑا ہوا ہوں۔ برنارڈ شاہ، شیکسپیئر کے مرنے کے تقریباً ڈھائی سو سال بعد 1856ء میں پیدا ہوا۔ شیکسپیئر (1564-1616ء) نے اپنے زمانہ میں انگریزی زبان کو جہاں پایا تھا اس پر اس نے اپنی کوششوں سے مزید اضافہ کیا۔ حتیٰ کہ اس کو ترقی کے ایک نئے مرحلہ میں پہنچا دیا۔ شیکسپیئر کے بعد سینکڑوں اہل قلم پیدا ہوئے جو اس کو مزید آگے بڑھاتے رہے۔ یہاں تک کہ زبان اس اعلیٰ ترقی یافتہ مرحلہ تک پہنچ گئی جہاں سے برنارڈ شاہ کو موقع ملا کہ وہ اپنی قلمی جدو جہد کا آغاز کرے۔ برنارڈ شاہ کے پیش روؤں نے اگر اس کے لیے ''کندھا'' فراہم نہ کیا ہوتا تو برنارڈ شاہ کے لیے ناممکن تھا کہ وہ ادبی ترقی کے اس بلند مقام پر پہنچے جہاں وہ اپنی کوششوں سے پہنچا۔

یہی اصول زندگی کے تمام معاملات میں جاری ہے۔ پچھلے لوگ جب ابتدائی منزلیں طے کر چکے ہوں۔ اسی وقت یہ ممکن ہے کہ بعد کے لوگ آگے کی منزلوں پر اپنا سفر جاری کریں۔ اگر پچھلے لوگوں نے اپنے حصہ کا کام نہ کیا تو آگے آنے والوں کو آگے کے بجائے پیچھے سے اپنا سفر شروع کرنا پڑے گا۔ کیونکہ سفر ہمیشہ وہاں سے شروع ہوتا ہے جہاں آپ کھڑے ہوئے ہوں، نہ کہ وہاں سے جہاں آپ پہنچنا چاہتے ہیں۔ جس مکان کے نیچے کی دیواریں ابھی تیار نہ ہوئی ہوں اس مکان کی بالائی منزلیں کس چیز کے اوپر کھڑی کی جائیں گی۔

جو قوم ایک ایسے ماضی کی وارث ہو جس نے وراثت میں اپنی اگلی نسلوں کو صرف رومانی شاعری اور پرجوش تقریریں دی ہوں۔ جو غیر پختہ اقدامات کے نتیجہ میں بربادیوں سے دو چار ہوتی رہی ہو۔ جو جذباتی خوش فہمیوں کی غذا کھاتے کھاتے حقیقت پسندی کا مزاج کھو بیٹھی ہو۔ جس نے ابتدائی استحکام سے پہلے سیاست بازی میں پڑ کر اپنے مواقع کو ضائع کیا ہو۔ جو اپنی ہنگامہ آرائیوں کی وجہ سے تعلیم، صنعت، تجارت اور زمانی شعور میں تمام قوموں سے پیچھے ہو گئی ہو۔ جو مطالباتی مہموں اور احتجاجی سیاستوں

میں یہ بھول گئی ہو کہ مانگنے سے پہلے منوانے کی طاقت پیدا کرنا ضروری ہے۔ ایسی شکست خوردہ قوم کی اگلی نسلیں آگے کی منزل سے اپنا سفر شروع نہیں کرسکتیں۔ ان کو لا محالہ وہاں سے چلنا پڑے گا جہاں سے ان کے باپ دادا نے اپنے راستہ کو چھوڑا تھا۔ ایسے لوگ اگر دوبارہ لفظوں کی اسی بہادری میں مشغول ہو جائیں جس میں ان کے پیش رو مشغول تھے تو یہ صرف اس وقت کو مزید ضائع کرنے کے ہم معنی ہوگا جس کو ان کے باپ دادا بہت بڑی مقدار میں ضائع کر چکے ہیں۔ عملی نتیجہ صرف عملی کاموں کے ذریعہ پیدا کیا جاسکتا ہے۔ الفاظ کی کھیتی سے عمل کی فصل کاٹی نہیں جاسکتی۔ قدرت کو ایک درخت اگانا ہوتا ہے تو وہ بیج سے اپنا عمل شروع کرتی ہے۔ یہ قدرت کی طرف سے انسان کے لیے ایک خاموش سبق ہے...... ''بیج'' سے چل کر کوئی بھی شخص ''درخت'' تک پہنچ سکتا ہے۔ مگر درخت سے چل کر درخت تک پہنچنا چاہیں تو ایسا واقعہ زمین پر کبھی نہیں ہوگا۔

الٹا اہرام

دہلی کی سب سے اونچی عمارت وکاس مینار ہے۔ جب یہ عمارت بنی اور اخبار میں اس کی خبر چھپی تو خبر کا پہلا لفظ یہ تھا: ''شہر کی 21 منزلہ عمارت تیار ہوگئی۔'' ظاہر ہے کہ عمارت اس طرح نہیں بنی کہ اس کی 21 ویں منزل سب سے پہلے بن کر کھڑی ہوگئی۔ عمارت کی تعمیر کا کام اس کی بنیاد سے شروع ہوا۔ پھر ہوتے ہوتے کئی سال میں اوپری منزل تک پہنچا، مگر خبر کی ترتیب میں ''21 منزل'' کا لفظ سب سے پہلے تھا۔

اخباروں میں خبر مرتب کرنے کا یہی طریقہ رائج ہے۔ اس طریقہ کو صحافتی اصطلاح میں مثلث معکوس یا الٹا اہرام (Inverted Pyramid) کہتے ہیں۔ یعنی خبر کو اس کی صالی ترتیب کے ساتھ بیان کرنے کے بجائے الٹی ترتیب کے ساتھ بیان کرنا۔ کوئی واقعہ جو ہماری زندگی میں پیش آتا ہے وہ ایک فطری ترتیب سے پیش آتا ہے۔ اس کی ایک ابتدا ہوتی ہے۔ پھر درمیانی اجزاء سامنے آتے ہیں۔ اس کے بعد اس کا آخری اور انتہائی جزء

وقوع میں آتا ہے۔ یہ واقعہ کی فطری ترتیب ہے، مگر اخباری رپورٹر کو معاملہ کی واقعاتی ترتیب سے دلچسپی نہیں ہوتی۔ اس کے پیش نظر صرف یہ ہوتا ہے کہ فوراً کوئی بڑی سی بات کہہ کر قارئین کی توجہ اپنی طرف مائل کر لے۔ اسی لیے جب وہ خبر کو مرتب کرتا ہے تو وہ اس کی ترتیب کو الٹ دیتا ہے۔ اصل واقعہ کا جو جزء بالکل آخر میں پیش آیا تھا اس کو وہ آغاز میں رکھ دیتا ہے اور اس کے بعد پوری خبر بیان کرتا ہے۔ گویا کہ ''اہرام'' کے بننے کی ترتیب خبر کی صورت اختیار کرتے وقت الٹ جاتی ہے۔ اخباری رپورٹر ایسا اس لیے کرتا ہے تاکہ وہ پہلے ہی مرحلہ میں قارئین کی توجہ اپنی طرف کھینچ سکے۔

''الٹا اہرام'' اخبار کے صفحات میں بن سکتا ہے مگر وہ زمین پر نہیں بن سکتا۔ اسی طرح ملت کے مستقبل کا قلعہ بھی الٹی سمت سے صرف الفاظ کی دنیا میں کھڑا کیا جا سکتا ہے۔ وہ حقیقت کی دنیا میں موجود میں نہیں آسکتا۔ اگر آپ کو تعمیر ملت کی لفظی مہم چلانا ہے تو وہ ایک ''عہد آفریں'' اعلان یا ایک ''تاریخ ساز'' اجلاس کے ذریعہ آخری منزل سے بھی شروع ہو سکتی ہے۔ مگر کوئی واقعہ تعمیر اس کے بغیر ممکن نہیں کہ ابتدائی مقام سے اپنے کام کا آغاز کیا جائے۔

الفاظ بولنے والا اپنے پہلے ہی جملہ میں آخری منزل پر چھلانگ لگا کر یہ کہہ سکتا ہے ''شہر کی بیس منزلہ عمارت تیار ہو گئی'' لفظ بولنے والے کے لیے موقع ہے کہ وہ اپنے ''عمل'' کو آخری مرحلہ سے شروع کرے۔ مگر جو شخص ایک حقیقی واقعہ کو ظہور میں لانا چاہتا ہو اس کے لیے ضروری ہے کہ اپنے عمل کو ابتدا سے شروع کرے، وہ آخری منزل سے اپنے سفر کا آغاز نہیں کر سکتا۔

آغاز نیچے سے

ایک شخص جس کی داڑھی میں سفیدی آچکی تھی، رکروٹنگ آفس میں داخل ہوا ''مجھے سپاہی کی حیثیت سے بھرتی کر لیجئے'' اس نے کہا۔

"مگر تمہاری عمر کیا ہے" سارجنٹ نے پوچھا:

"باسٹھ سال"

"تم اچھی طرح جانتے ہو کہ باسٹھ سال کی عمر سپاہی بننے کے لیے بہت زیادہ ہے۔"

"سپاہی کے لیے یہ عمر زیادہ ہو سکتی ہے۔" آدمی نے کہا "مگر کیا آپ کو کسی جنرل کی ضرورت نہیں۔" ایک انگریزی رسالہ (مئی 1982ء) میں مذکورہ واقعہ چھپا ہے اور اس کا عنوان طنزیہ طور پر ان الفاظ میں قائم کیا گیا ہے...... اوپر سے آغاز:

Starting at the top.

ایک شخص جنرل کے عہدے سے اپنی فوجی زندگی شروع کرنا چاہے تو وہ کبھی ایسا نہیں کر سکتا۔ یہی معاملہ عام زندگی کا ہے۔ یہاں کسی کے لیے چھلانگ لگانا ممکن نہیں۔ جس طرح درخت کا آغاز بیج سے ہوتا ہے اسی طرح زندگی کی تعمیر کا آغاز بھی ابتدائی نقطہ سے ہوتا ہے۔ آخری نقطہ سے آپ اپنی زندگی کا آغاز نہیں کر سکتے۔

تجارت روپیہ لگانے سے شروع ہوتی ہے نہ کہ نفع کمانے سے۔ ڈاکٹری تعلیم محنت سے شروع ہوتی ہے نہ کہ بازار میں شان دار بورڈ لگانے سے۔ مکان کی تعمیر بنیاد سے شروع ہوتی ہے نہ کہ چھت ڈالنے سے۔ کھانے کا آغاز فصل بونے سے ہوتا ہے نہ کہ دستر خوان لگانے سے۔ کارخانے کا آغاز مشین کی فراہمی سے ہوتا ہے نہ کہ تیار مال بیچنے سے، وغیرہ۔

اسی طرح اجتماعی معاملات میں آغاز یہاں سے ہوتا ہے کہ افراد کے اندر مقصد کا شعور ابھارا جائے۔ ان کو محنتی اور دیانت دار بنایا جائے، ان کے اندر برداشت اور اتحاد کی صلاحیت پیدا کی جائے۔ قوم کے افراد میں قابل لحاظ حد تک ان صلاحیتوں کو پیدا کرنے سے پہلے اگر عملی اقدام شروع کر دیا جائے تو وہ صرف ناکامی پر ختم ہوگا۔ اس قسم کی قومی تعمیر کی مثال بالکل ایسی ہوگی جیسے دیوار بنانے سے پہلے چھت کھڑی کرنے کی کوشش۔ ایسی چھت ہمیشہ اٹھانے والے کے سر پر گرتی ہے۔ اسی طرح افراد کی تعمیر سے پہلے قومی اقدام صرف ناکامی اور بربادی پر ختم ہوتا ہے۔

بڑی چھلانگ کب

امریکی خلا باز نیل آرمسٹرانگ (Neil Armstrong) نے جولائی 1969ء میں پہلی بار چاند پر قدم رکھا تھا۔ جب وہ اپنی خلائی مشین کے ساتھ چاند پر اترا تو امریکہ کے مشن کنٹرول کو اس کے یہ الفاظ موصول ہوئے: یہ ایک آدمی کے لیے ایک چھوٹا قدم ہے مگر انسانیت کے لیے وہ ایک عظیم چھلانگ ہے:

That,s one small step for a man, one gaint leap for mankind.

آرمسٹرانگ اور اس کے دو ساتھی امریکہ کے 30 بہترین خلا بازوں میں سے چنے گئے تھے۔ ان کے اندر وہ خصوصیات امتیازی درجہ میں موجود تھیں جو اس مشکل تاریخی مہم کے لیے درکار تھیں...... پرواز میں غیر معمولی مہارت، ذہانت اور قوت، معلومات کو اخذ کرنے کی صلاحیت، برف کی طرح ٹھنڈا ہونے کے باوجود چیلنج کو بے خطر قبول کرنا۔ پھر ان کو شدید قسم کے تربیتی کورس سے گزرنا پڑا۔ مثلاً وہ دیر تک گہرے پانی میں رہے تاکہ بے وزنی کی حالت کے عادی بن سکیں۔ انہوں نے بے شمار تقسیم کے ممکن ہنگامی حالات (Emergencies) کا تجربہ کیا۔ انہوں نے فلکیات، خلا بازی، راکٹ کی پرواز کے کورس پڑھے۔ انہوں نے خلائی کمپیوٹر اور چاند کی طبیعات کا مطالعہ کیا۔

اس کا 3100 ٹن کا اپالو 11 کا ایک عظیم دیو معلوم ہوتا تھا۔ وہ 36 منزلہ عمارت کے برابر اونچا تھا۔ اس کے اندر آٹھ ملین پرزے تھے اور 91 انجن نصب تھے۔ سب سے اوپر وہ چھوٹی سی مشین (Columbia) تھی جس کے اندر خلا بازوں کو بیٹھ کر اپنا سفر طے کرنا تھا۔

خلائی مشین نے اوپر بلند ہو کر ڈھائی گھنٹہ زمین کا چکر لگایا۔ اس کے بعد اس کی رفتار 403 میل فی منٹ ہوگئی۔ 3000 میل کی بلندی پر پہنچ کر کولمبیا الگ ہوگئی۔ اس مشین کا نیچے سے اوپر تک تمام حصہ پرزوں سے بھرا ہوا تھا۔ خلا بازوں کے بیٹھنے کے لیے مشکل سے اتنی

جگہ تھی جتنی ایک ٹیکسی میں ہوتی ہے۔ بالآخر خلا باز چاند پر اترے۔ وہاں سے 46 پونڈ مٹی لی۔ انہوں نے چاند کی سطح پر پانچ لاکھ پونڈ کے آلات چھوڑے۔ چاند کی سطح پر انہوں نے دوسری چیزوں کے ساتھ اپنے قدموں کا نشان بھی چھوڑا جو وہاں تقریباً نصف ملین سال تک باقی رہے گا۔

اتنی زیادہ تیاریوں کے بعد وہ قدم اٹھایا جا سکا جس کا نتیجہ ایک بڑی چھلانگ ہو۔

ـابتدائی تیاری ـ

ٹیکسٹائل انڈسٹری میں ایک اصطلاح استعمال کی جاتی ہے جس کو پیشگی عمل (Pretreatment) کہتے ہیں اس کا مطلب یہ ہے کہ ابتدائی کپڑے کو ضروری کارروائیوں سے اس قابل بنانا کہ وہ اگلے مرحلے کے عمل کو قبول کر سکے۔

کپڑے کو اگر رنگنا ہے تو ضروری ہے کہ پہلے اس کی صفائی کی جائے۔ اس کو اس قابل بنایا جائے کہ وہ رنگ کو پوری طرح پکڑ سکے۔ اگر وہ بخوبی طور پر صاف نہ ہو یا رنگ کو جذب کرنے کی صلاحیت اس کے اندر پیدا نہ کی گئی ہو تو رنگ اس پر اچھی طرح ظاہر نہیں ہو سکتا۔ اندازہ کیا گیا ہے کہ رنگے ہوئے کپڑوں کے 70 فیصد نقائص صرف اس لیے ہوتے ہیں کہ ان پر پیشگی عمل ٹھیک طور پر نہیں کیا گیا تھا۔

پیشگی تیاری کا اصول انسانی معاملات کے لیے بھی اتنا ہی اہم ہے جتنا کہ کپڑے کے معاملہ کے لیے۔ اگر ہم اپنے اقدام کا اچھا نتیجہ دیکھنا چاہتے ہیں تو ضروری ہے کہ اقدام سے پہلے متعلقہ تیاریاں بھی ضرور مکمل کر لیں۔ ابتدائی ضروری تیاریوں کے بغیر جو اقدام کیا جائے گا اس کا انجام اس کپڑے کا سا ہو گا جو پری ٹریٹمنٹ کے بغیر رنگائی کے مرحلہ میں داخل کر دیا جائے، بلکہ شاید اس سے بھی زیادہ برا۔

اگر آپ اعلیٰ صحافت وجود میں لانا چاہتے ہیں تو ضروری ہے کہ آپ کے پاس انڈسٹری ہو۔ کیونکہ انڈسٹری ہی اخبارات کو خوراک فراہم کرتی ہے۔ جس قوم کے پاس انڈسٹری نہیں،

اس کے پاس صحافت بھی نہیں۔

اگر آپ الیکشن کے موقع پر اپنے ووٹوں کی طاقت استعمال کرنا چاہتے ہیں تو ضروری ہے کہ اس سے پہلے آپ کے اندر اتحاد پیدا ہو چکا ہو۔ اگر آپ کی صفوں میں اتحاد نہیں ہے تو آپ کے ووٹ منتشر ہو جایں گے۔ وہ کوئی سیاسی طاقت نہ بن سکیں گے۔

اگر آپ کوئی اجتماعی اقدام کرنا چاہتے ہیں تو ضروری ہے کہ آپ کے اندر اجتماعی قیادت ہو، یعنی ایک ایسا سردار جس کی بات سب لوگ مانتے ہوں۔ اجتماعی قیادت پیدا کئے بغیر اجتماعی اقدام کرنا صرف ناکامی کے گڑھے میں چھلانگ لگانا ہے۔

ملت کا درخت اگانے کے لیے

سابق صدر امریکہ جان ایف کینیڈی نے ایک بار لاوٹے (Lyautay) کا حوالہ دیتے ہوئے اس کا اپنا ایک قصہ نقل کیا تھا۔ اس کے الفاظ یہ تھے:

(1) Once asked (my) gradener to plant a tree. The gradener objected that the tree was slow growing and would not reach the maturity for a hundred years, (1) replied: "In case there is no time to loose. Plant in the afternoon......

(Hartered Accountant (Supplement)
New Delhi-june1979

میں نے ایک بار اپنے باغبان سے ایک درخت کا پودا لگانے کے لیے کہا۔ باغبان نے اختلاف کرتے ہوئے کہا کہ یہ درخت بہت دھیرے دھیرے بڑھتا ہے اور اس کو پورا درخت بننے میں ایک سو سال لگ جائیں گے۔ میں نے جواب دیا: ایسی حالت میں تو ہم کو بالکل وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے۔ تم آج ہی دوپہر کے بعد اس کا پودا لگا دو۔

ملت کی تعمیر و ترقی ایک طویل المدت منصوبہ ہے۔ انفرادی اور اجتماعی سطح پر بے شمار اسباب فراہم کرنے کے بعد وہ وقت آتا ہے کہ جب ملت اپنی پوری شان کے ساتھ زندہ ہو اور وہ ایک طاقتور قوم کی حیثیت سے زمین پر اپنی جگہ حاصل کرے۔ مگر جب اس قسم کا منصوبہ پیش کیا جاتا ہے تو کہنے والے فوراً کہہ دیتے ہیں: یہ تو بڑا لمبا منصوبہ ہے۔ اس کو پورا کر ہونے میں سو سال لگ جائیں گے۔

ایسے لوگوں کو ہمارا جواب صرف ایک ہے، جب ایسا ہی ہے تو ہمیں ایک لمحہ کے لیے بھی اپنا وقت کھونا نہیں چاہیے۔ ہم کو چاہیے کہ ہم آج ہی پہلی فرصت میں اپنا ''درخت'' نصب کر دیں۔

ایک طاقتور درخت ہمیشہ ''سوسال'' ہی میں تیار ہوتا ہے۔ اس لیے جو شخص طاقتور شخص کا مالک بننا چاہتا ہو اس کے لیے سو سالہ باغبانی کے سوا کوئی چارہ نہیں۔ اگر وہ ایسا کرنے کے بجائے سڑکوں پر نکل کر ''درخت ستیہ گرہ'' شروع کر دے۔ یا کسی میدان میں جمع ہو کر ''باغ ملت زندہ باد'' کے نعرے لگانے لگے تو یہ ایک احمقانہ حرکت ہوگی جس سے نہ کوئی درخت اگے گا اور نہ وہ باغ والا بنے گا۔ اس کا واحد انجام صرف یہ ہے کہ وہ اس وقت کو مزید ضائع کر دے جو درخت اگانے کے لیے اس کو قدرت کی طرف سے حاصل تھا۔ آپ کے پاس مکان نہ ہو اور آپ سڑک پر کھڑے ہو کر پھلجڑی چھوڑنے لگیں تو اس سے آپ شہر میں ایک مکان کے مالک نہیں بن جائیں گے۔ اسی طرح ملت کا نام لے کر کچھ لوگ سیاسی شعبدہ بازی کرنے لگیں تو اس قسم کے شعبدوں سے ایسا نہیں ہو سکتا کہ زمین پر ملت کا قلعہ کھڑا ہو جائے۔ اشعار کی دنیا میں صرف تک بندیوں کے ذریعہ بڑے بڑے انقلاب لائے جا سکتے ہیں۔ ایک خطیب اپنے پر جوش الفاظ کے ذریعہ آناً فاناً ایک پنڈال کو شاندار کامیابیوں کے آسمان پر پہنچا سکتا ہے، مگر ایک حقیقی واقعہ کو ظہور میں لانا ایسا صبر آزما کام ہے جو طویل منصوبہ بندی اور مسلسل جدوجہد کے بغیر ممکن نہیں۔

سیڑھی نہ کہ لفٹ

''موجودہ منزل تک میں سیڑھی سے پہنچا ہوں نہ کہ لفٹ سے'' ایک ٹیلر ماسٹر نے کہا ''اچھا کوٹ تیار کرنا کوئی آسان کام نہیں۔ کوٹ تیار کرنے کا پورا عمل اتنا پیچیدہ ہے کہ کوئی شخص کافی معلومات اور تجربہ کے بغیر اس کو بخوبی طور پر انجام نہیں دے سکتا۔ میں نے اس راہ میں ایک عمر صرف کی ہے۔ اس کے بعد ہی یہ ممکن ہو سکا ہے کہ میں شہر میں سلائی کی ایک دکان کامیابی کے ساتھ چلا سکوں۔''

ٹیلر ماسٹر نے اپنی کہانی بتاتے ہوئے کہا کہ اولاً میں نے ایک ٹیلر ماسٹر کی شاگردی کی۔ اس کے یہاں پانچ سال تک کوٹ کی سلائی اور کٹائی کا کام سیکھتا رہا۔ پانچ سال کی محنت کے

بعد میں اس قابل ہوگیا کہ میں ایک عام کوٹ سی سکتا تھا۔ مگر جب میں نے اپنی دکان کھول کر کام شروع کیا تو معلوم ہوا کہ ابھی بہت سے مسائل ہیں، جن کو حل کرنا باقی ہے۔ ہر آدمی کا جسمانی ڈھانچہ الگ الگ ہوتا ہے اور کسی کوٹ کو پہننے والے شخص کے اپنے ڈھانچہ کے مطابق ہونا چاہیے۔ چنانچہ جو کوٹ میں تیار کرتا تو اکثر اس میں شکایت ہوجاتی۔ اس تجربہ کے بعد میں اس نتیجہ پر پہنچا کہ انسانی جسم کی بناوٹ (اناٹومی) کے اچھے مطالعہ کے بغیر یہ ناممکن ہے کہ میں ایک معیاری کوٹ تیار کرسکوں۔ میں ایک گریجویٹ تھا۔ میں نے باقاعدہ اناٹومی کا مطالعہ شروع کردیا اور انسانی جسم کی اوپر کی ساخت کے بارے میں پوری معلومات حاصل کیں۔ اس مطالعہ میں مجھ کو مزید پانچ سال لگ گئے۔ اس طرح دس سال کی محنت کے بعد یہ ممکن ہوا کہ میں ہر شخص کے جسم سے ٹھیک ٹھیک مطابقت رکھنے والا کوٹ تیار کرسکوں۔ حتیٰ کہ ان لوگوں کا بھی جن میں کبڑاپن اور کوئی جسمانی فرق ہوجاتا ہے۔ ایسے لوگوں کا کوٹ بھی میں اس طرح تیار کرسکتا ہوں کہ کہیں کوئی شکن نہ ہو۔ ہر لحاظ سے ایک موزوں کوٹ تیار کرنے کے لیے بہت سی باتیں بطور خود جاننی پڑتی ہیں، کیونکہ ہر چیز کا ناپ نہیں لیا جاسکتا ہے۔ ایک ٹیلر ماسٹر جسم کے جن حصوں کا ناپ لیتا ہے اگر اس کا علم اتنا ہی ہو تو وہ کبھی ایک معیاری کوٹ تیار کرنے میں کامیاب نہیں ہوسکتا۔

ٹیلر ماسٹر نے اپنے فن کے بارے میں اس طرح کی اور بھی کئی باتیں بتائیں اور مجھے ایسا محسوس ہوا جیسے میں "تعمیرِ ملت" کے موضوع پر ایک تجربہ کار آدمی کا لیکچر سن رہا ہوں۔ یہ حقیقت ہے کہ ہمارے جو معاشی اور سماجی مسائل ہیں، ان میں وہی طریقہ کارآمد ہے، جس سے مذکورہ ٹیلر ماسٹر نے کامیابی حاصل کی۔ یعنی لفٹ کے بجائے سیڑھی سے چڑھنا، زندگی میں کوئی چھلانگ نہیں۔ یہاں ایسا کوئی بٹن نہیں ہے کہ آپ اس کو دبائیں اور اچانک ایک لفٹ متحرک ہوکر آپ کو اوپر پہنچا دے۔ یہاں تو زینہ بزینہ ہی سفر طے کیا جاسکتا ہے۔ آپ "سیڑھی" کے ذریعہ اپنی زندگی کو کامیاب بنا کر ایک لفٹ خرید سکتے ہیں مگر "لفٹ" کے ذریعہ اپنی زندگی کو کامیاب نہیں بنا سکتے۔

تنگی میں وسعت

ایک آدمی نے شہر میں عینک کی دکان کھولی۔ عینک بیچنے والوں کو اپنے گاہکوں کی سہولت

کے لیے آنکھ کے ٹیسٹ کا انتظام بھی کرنا ہوتا ہے۔ تاکہ آدمی ایک ہی جگہ اپنی آنکھوں کی جانچ کرائے اور وہیں سے عینک بھی لے لے۔ مگر اس آدمی کی دکان ٹیسٹ کی ضرورت کے لیے چھوٹی تھی۔ آنکھ کے ٹیسٹ میں دور کی نگاہ جانچنے کے لیے اصولاً 18 فٹ کے فاصلہ سے پڑھوایا جاتا ہے، جب کہ اس دکان میں صرف اس کے نصف کے بقدر گنجائش تھی۔ یعنی گاہک کو بٹھانے کی جگہ سے لے کر دیوار تک کا فاصلہ بمشکل 9 فٹ بنتا تھا۔

''نوفٹ کو شیشہ لگا کر اٹھارہ فٹ کرلیں گے۔'' دکان دار نے اپنے دوست سوال کے جواب میں کہا۔ دوست نے اس سے پوچھا کہ تم اتنی چھوٹی دکان میں آنکھوں کے ٹیسٹ کا انتظام کیسے کرو گے۔ دکان دار نے بتایا کہ پڑھانے والے حروف کا چارٹ جس دیوار پر لٹکا ہو، اس کے بالکل سامنے دوسری دیوار پر اگر آئینہ لگا دیا جائے اور ٹیسٹ کرانے والے کو اصل چارٹ کے بجائے آئینہ کے عکس میں پڑھوایا جائے تو پڑھنے والے شخص اور پڑھی جانے والی چیز کے درمیان کا فاصلہ خود بخود دگنا ہو جاتا ہے۔ آدمی کی نگاہ پہلے 9 فٹ کا فاصلہ طے کر کے آئینہ دیکھتی ہے۔ پھر آئینے کی مدد سے اس کی نگاہ مزید 9 فٹ کا فاصلہ لے کر کے چارٹ تک پہنچتی ہے۔ اس طرح کل اٹھارہ فٹ ہو جاتے ہیں۔ دکاندار نے ایسا ہی کیا۔ چھوٹی دکان کے باوجود اس کے یہاں آنکھوں کے ٹیسٹ کا ویسا ہی انتظام ہو گیا جیسا بڑی دکانوں میں ہوتا ہے۔

یہی اصول زندگی کے ہر معاملہ میں چسپاں ہوتا ہے۔ آپ کے مواقع اگر کم ہوں، آپ کے لیے پھیلنے کا دائرہ تنگ ہو تو مایوس ہونے کی ضرورت نہیں۔ آپ اپنی عقل کو استعمال کر کے اپنے ''نوفٹ'' کو ''اٹھارہ فٹ'' بنا سکتے ہیں۔

آپ کا مکان چھوٹا ہو تو دو منزلہ بنا کر اس کو وسیع کر سکتے ہیں۔ آپ کے پاس سرمایہ کم ہو تو دیانت داری کا ثبوت دے کر اس کی تلافی کر سکتے ہیں۔ آپ کی ڈگری معمولی ہو تو خوش اخلاقی کے ذریعہ اس کو زیادہ کار آمد بنا سکتے ہیں۔ لڑ کر آپ کے لیے جیتنے کے مواقع نہیں ہیں تو حکمت کا طریقہ اختیار کر کے اپنے حریف کو قابو میں لا سکتے ہیں۔ سیاسی اقتدار میں آپ کو کم حصہ ملا ہے تو اقتصادی میدان میں ترقی کر کے اپنے آپ کو آگے لے جا سکتے ہیں۔ تعداد کے اعتبار سے اگر آپ اقلیت میں ہیں تو اتحاد اور تنظیم میں اضافہ کر کے آپ

اکثریت کی برابری کر سکتے ہیں۔

ہر چھوٹی ''دکان'' بڑی دکان بن سکتی ہے۔ کوئی دکان اسی وقت تک چھوٹی ہے جب تک دکان دار نے اس کو بڑھانے والی حکمت کو استعمال نہ کیا ہو۔ بڑھانے والی حکمت کو استعمال کرنے کے بعد اس دنیا میں کوئی دکان چھوٹی نہیں۔

اتنی عقل جانور کو بھی ہوتی ہے

قرآن کریم میں حضرت آدم علیہ السلام کے دو بیٹوں کا ایک واقعہ بیان ہوا ہے۔ ایک بھائی نے غصہ میں آ کر دوسرے بھائی کو قتل کر دیا۔ یہ کسی انسان کے قتل کا پہلا واقعہ تھا۔ قاتل کی سمجھ میں نہ آیا کہ اپنے بھائی کی لاش کو کیا کرے۔ اس وقت اللہ تعالیٰ نے ایک کوا بھیجا۔ اس نے مرے ہوئے کوے کو اس کے سامنے اس طرح ''دفن'' کیا کہ اس نے اپنی چونچ اور پنجے سے زمین کھودی اور مردہ کوے کو اس کے اندر رکھ کر اوپر مٹی ڈال دی۔ یہ دیکھ کر قاتل بولا: افسوس ہے مجھ پر۔ میں اس کوے جیسا بھی نہ ہو سکا کہ اپنے بھائی کی لاش کو زمین میں چھپانے کی تدبیر کرتا (سورۂ مائدہ) یہ نسل انسانی کے ابتدائی زمانہ کا واقعہ ہے۔ اس وقت سے اب تک برابر خدا یہ کر رہا ہے کہ وہ حیوانات میں سے کسی حیوان کو ''بھیج'' کر ہم کو ہماری زندگی کے بارے میں سبق دیتا ہے۔ مگر انسان مشکل ہی سے ایسا کرتا ہے کہ وہ اس قسم کے واقعات سے اپنے لیے سبق لے۔ یہاں ایک پرندے کا واقعہ نقل کیا جاتا ہے جس سے ہمارے آج کے لیے بہت بڑا سبق ہے۔

ابابیل نے چھت کی لکڑی میں گھونسلا بنایا۔ گھونسلا مٹی کا تھا۔ نر اور مادہ دونوں تھوڑی تھوڑی گیلی مٹی اپنی چونچ میں لاتیں اور اس سے گھونسلے کی تعمیر کرتیں۔ لگاتار محنت کے بعد چند دن میں گھونسلا تیار ہو گیا۔ اب ابابیل نے اس کے اندر انڈے دے دیے۔ ایک روز ابابیل کا جوڑا گھونسلے پر بیٹھا ہوا تھا، چار انڈے اور دو ابابیلوں کا بوجھ گھونسلے کے لیے ناقابل برداشت ہوا اور وہ لکڑی سے چھوٹ کر نیچے گر پڑا۔ انڈے ٹوٹ کر

برباد ہو گئے۔ اس کے بعد دیکھنے والوں نے دیکھا کہ دونوں ابابیلیں پوری چھت میں چاروں طرف اڑ رہی ہیں۔ وہ چھت کی لکڑیوں میں اپنے اگلے گھونسلے کے لیے زیادہ محفوظ جگہ تلاش کر رہی تھیں۔ بالآخر انہوں نے اپنے لیے ایسی جگہ پالی جو غیر ہموار ہونے کی وجہ سے گھونسلے کو زیادہ سنبھال سکتی تھی۔

پہلی بار ابابیلوں نے خالی مٹی کا گھونسلا بنایا تھا۔ اب دوسری بار انہوں نے جو مٹی لانی شروع کی اس میں گھاس ملی ہوئی تھی۔ پہلے تجربہ کے بعد انہوں نے صاف گارے کو ناکافی پایا تو انہوں نے گھاس ملے ہوئے گارے سے گھونسلا بنانا شروع کیا۔ گویا پہلے اگر خالی مٹی تھی تو اب آہن بستہ (Reinforced) مٹی گھونسلے کے لیے منتخب کی گئی۔ نتیجہ ظاہر ہے۔ دوسرا گھونسلا زیادہ مضبوط اور جما ہوا تھا۔ وہ اپنی جگہ پر قائم ہو گیا اور اس میں جو انڈے دیئے گئے۔ وہ محفوظ رہے یہاں تک کہ ان میں سے بچے نکل آئے۔ بچے اپنی ماں کے ساتھ اڑ کر فضا میں غائب ہو گئے۔ یہ واقعہ خورشید احمد بسمل (پیدائش 1947ء) کے اپنے مکان کا ہے، جو تھنہ منڈی (راجوری) کے رہنے والے ہیں۔ انہوں نے 19 ستمبر 1979ء کو اپنا مذکورہ کمرہ دکھایا اور مجھ سے یہ واقعہ بیان کیا...... جانور کی کوشش اگر پہلی بار ناکام ہو جائے تو دوسری کوشش سے پہلے وہ یہ معلوم کرتا ہے کہ اس کے عمل میں کون سی کمی تھی جس نے اس کے منصوبہ کو ناکام بنا دیا۔ اور پھر زیادہ کامل منصوبہ کے تحت دوسری تعمیر کرتا ہے۔ مگر ہمارا ''آشانہ'' گرتا رہتا ہے اور کبھی ہم کو احساس نہیں ہوتا کہ اپنی کمی کو معلوم کر کے زیادہ مستحکم کا منصوبہ بنائیں۔

فرد کی سطح پر

ایک شخص بائے سائیکل پر سفر کر رہا تھا۔ اچانک اس کا بریک جام ہو گیا۔ وہ اتر کر سائیکل ساز کے پاس گیا۔ مسافر کا خیال تھا کہ جس مقام پر اس کا بریک جام ہوا ہے، سائیکل ساز اسی مقام پر ہاتھ لگا کر اس کو درست کرے گا۔ مگر سائیکل ساز نے ہتھوڑی لی اور بالکل

دوسرے مقام پر ٹھونکنا شروع کر دیا۔ مسافر ابھی اپنی حیرت کا اظہار بھی نہیں کر پایا تھا کہ مستری نے کہا ''بس ٹھیک ہے، لے جائیے۔'' اگلے لمحہ سائیکل اپنے مسافر کو لیے دوبارہ سڑک پر دوڑ رہی تھی۔

یہی معاملہ انسانی زندگی کا بھی ہے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی ظاہری اسباب کو دیکھ کر سمجھ لیتا ہے کہ خرابی یہاں ہے۔ وہ اسی مقام پر ٹھونک پیٹ شروع کر دیتا ہے، مگر خرابی دور نہیں ہوتی۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ خرابی کی اصل جڑ کہیں اور ہوتی ہے اور جب تک اصل جڑ کی اصلاح نہ کی جائے۔ خرابی کی اصلاح نہیں ہو سکتی۔

مثلاً قوم کے اندر اتحاد نہیں ہے۔ اس کے ساتھ ظلم ہو رہا ہے۔ لوگ آپس کے اختلاف میں غیروں سے مل جاتے ہیں۔ ان کی کوئی اجتماعی آواز نہیں ہے وغیرہ۔ ان مظاہر کو دیکھ کر ایک شخص کے اندر کچھ کرنے کا جذبہ اٹھتا ہے۔ اور وہ فوراً اجتماع اور کنونشن کی اصطلاحات میں سوچنے لگتا ہے۔ اس کو کام یہ نظر آتا ہے کہ قوم کے افراد کو جمع کر کے پر جوش تقریریں کی جائیں۔ روز ولیوشن پاس کیے جائیں وغیرہ۔

مگر یہ مسئلہ کا حل نہیں۔ یہ گویا علامتوں پر محنت کرنا ہے۔ حالانکہ اصلی حل یہ ہے کہ سبب پر محنت کی جائے۔ زندگی میں اکثر ایسا ہوتا ہے کہ مسئلہ بظاہر کہیں اور پیدا ہوتا ہے اور اس کے حل کا راز کہیں اور ہوتا ہے۔ مثلاً قوم کے اندر اگر اتحاد نہیں ہے تو اس کا سبب افراد کی بے اتحادی ہوگی۔ ایسی حالت میں آپ ''اتحاد کانفرنس'' کر کے لوگوں کے اندر اتحاد پیدا نہیں کر سکتے۔ پہلے فرد کی سطح پر اتحاد پیدا کیجئے۔ اس کے بعد قوم کی سطح پر اپنے آپ اتحاد پیدا ہو جائے گا۔ اس دنیا کا قانون یہ ہے کہ یہاں ''پھل'' پر محنت کرنے والے کو پھل نہیں ملتا۔ یہاں پھل صرف وہ شخص پاتا ہے جس نے ''بیج'' پر محنت کرنے کا ثبوت دیا ہو۔

رُخ صحیح کیجئے

ایک مغربی مفکر نے کہا ہے...... کامیابی کے راستہ کی اکثر رکاوٹوں کو تم نے دور کر لیا اگر تم

نے پہچان لیا ہے کہ محض حرکت اور صحیح رخ پر حرکت میں کیا فرق ہے:

You have removed most of the roadblocks to success when you have learnt the difference between motion, and direction.

ہر سرگرمی بظاہر سرگرمی معلوم ہوتی ہے۔ آپ اپنی گاڑی مطلوبہ منزل کی سمت میں چلا رہے ہوں یا منزل کے بالکل الٹی سمت میں اپنی گاڑی دوڑا رہے ہوں، دونوں حالتوں میں دیکھنے والوں کو گاڑی یکساں طور پر حرکت کرتی ہوئی نظر آئے گی۔ مگر دونوں میں اتنا زیادہ فرق ہے کہ ایک حرکت آپ کو ہر آن منزل سے قریب کر رہی ہوگی اور دوسری حرکت ہر آن منزل سے دور۔

انفرادی زندگی کا معاملہ ہو یا اجتماعی زندگی کا، ہمیشہ یہ ضرورت ہوتی ہے کہ حالات اور وسائل کا جائزہ لے کر اس کے مطابق صحیح رخ پر سفر کیا جائے۔ ایسا سفر دیر یا سویر منزل پر پہنچ کر رہتا ہے۔ اس کے برعکس اگر الل ٹپ طریقہ پر ایک دوڑ جاری کر دی جائے تو ایسی دوڑ صرف نقصان اور بربادی پر ختم ہوگی۔

اکثر لوگ ایسا کرتے ہیں کہ سوچے سمجھے بغیر ایک کام شروع کر دیتے ہیں یا وقتی جذبات کے اثر سے کوئی کارروائی کرنے لگتے ہیں اور اس کے بعد جب اس کا نتیجہ نہیں نکلتا تو دوسری کی شکایت کرتے ہیں کہ ان کی ضد اور تعصب کی وجہ سے ایسا ہوا۔ حالانکہ اگر وہ گہرائی کے ساتھ سوچیں تو اس کی وجہ صرف یہ تھی کہ انہوں نے کچھ نہ کچھ کرنے کو کرنا سمجھ لیا۔ حالانکہ کرنا صرف وہ ہے جو درست طریقہ پر اور درست سمت میں کیا جائے نہ کہ درست اور نادرست کا لحاظ کئے بغیر بس یوں ہی ہاتھ پاؤں چلانا شروع کر دیا جائے۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی اپنی ناکامی کے لیے دوسروں کو الزام دیتا ہے، حالانکہ دوسروں کو اس کے خلاف جو موقع ملا وہ اسی لیے ملا کہ اس نے غلط رخ سے اپنا سفر جاری رکھا تھا، اگر اس نے صحیح رخ سے اپنا سفر کیا ہوتا تو اس کی نوبت ہی نہ آتی کہ کوئی اس کے راستہ میں حائل ہو جائے۔ وہ اس کے کامیابی کے سفر کو ناکامی اور

بربادی کا سفر بنا دے۔

بڑا کام کرنے والے

دنیا میں ہمیشہ دو ہی قسم کے انسان ہوتے ہیں۔ ایک وہ انسان جس کا حال یہ ہو کہ وہ جو کچھ کرے اس کی قیمت مع اضافہ کے وصول کرنا چاہے۔ دوسرا انسان وہ ہے جو کہ جو کچھ کرے اسے بھول جائے۔ اسے اپنے کیئے کا کوئی معاوضہ نہ ملے تب بھی وہ کوئی شکایت اپنے دل میں نہ لائے۔ اس کی تسکین کا سامان یہ ہو کہ وہ اپنے آپ کو مقصد میں لگائے ہوئے ہے نہ یہ کہ اس کو اس کے عمل کا فوری معاوضہ مل رہا ہے۔

پہلی قسم کے لوگ بھی انسان ہیں اور دوسری قسم کے لوگ بھی انسان۔ مگر دونوں میں اتنا زیادہ فرق ہے کہ ظاہری صورت کے سوا دونوں میں کوئی چیز مشترک نہیں۔ پہلی قسم کے لوگ صرف بازار چلاتے ہیں، جب کہ دوسری قسم کے لوگ تاریخ بناتے ہیں۔

یہی دوسری قسم کے لوگ انسانیت کا اصل سرمایہ ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ کوئی بڑا کام کرنے کے لیے ہمیشہ اس کی ضرورت ہوتی ہے کہ بہت سے لوگ مل کر کام کریں جب اس طرح لوگ ملتے ہیں تو کسی کو کم ملتا ہے اور کسی کو زیادہ۔ کوئی کریڈٹ پاتا ہے اور کوئی بے کریڈٹ رہ جاتا ہے۔ کسی کا استقبال ہوتا ہے اور کوئی دیکھتا ہے کہ وہ نظر انداز کیا جا رہا ہے یہ صورت حال بالکل فطری ہے۔ یہ فرق ہمیشہ پیش آتا ہے۔ خواہ وہ کوئی عام تحریک ہو۔ یا کسی پیغمبر کی تحریک ہو۔ ایسی حالت میں متحدہ کوشش کو باقی رکھنے کی واحد قابل عمل صورت صرف یہ ہے کہ لوگ اپنے حقوق کو بھول جائیں اور صرف اپنی ذمہ داری کو یاد رکھیں۔

اس مزاج کی ضرورت صرف اس لیے نہیں ہے کہ اجتماعی جدوجہد میں کچھ لوگ بے معاوضہ رہ جاتے ہیں، بلکہ اس لیے بھی ہے کہ ملنے والا معاوضہ اکثر آدمی کے اپنے اندازہ سے کم ہوتا ہے۔ چنانچہ معاوضہ ملنے پر بھی وہی تمام شکایتیں پیدا ہو جاتی ہیں جو اس وقت پیدا ہوتی ہیں جب کہ سرے سے کوئی معاوضہ نہ ملا ہو۔

بڑا کام کرنے والے وہ لوگ ہیں جن کا حال یہ ہو کہ ان کا عمل ہی ان کا معاوضہ بن جائے۔ اپنی ذمہ داری کو بھرپور طور پر ادا کر کے ان کو وہ خوشی حاصل ہو جو کسی شخص کو اس وقت ہوتی ہے جب کہ اس کے کام کے نتیجہ میں اس کو کوئی بہت بڑا انعام حاصل ہو جائے۔

❋❋❋

باب نمبر 10

راز حیات

استقلال

۔لگا تار عمل۔

کمیونسٹ چین کے سابق چیئرمین ماؤزے تنگ نے ایک دلچسپ چینی کہانی لکھی ہے:

پرانے زمانے میں چین کے شمالی علاقے میں ایک بوڑھا آدمی رہتا تھا۔ اس کے مکان کی سمت جنوب کی طرف تھی۔ اس بوڑھے آدمی کی مشکل یہ تھی کہ اس کے دروازے کے سامنے دو اونچے اونچے پہاڑ کھڑے ہوئے تھے۔ ان پہاڑوں کی وجہ سے سورج کی کرنیں اس کے گھر میں کبھی نہ پہنچتی تھیں۔ ایک دن اس بوڑھے آدمی نے اپنے جوان بیٹوں کو بلایا اور ان سے کہا کہ آؤ ہم ان پہاڑوں کو کھود کر یہاں سے ہٹا دیں تاکہ سورج کی کرنیں ہمارے گھر میں بلا روک ٹوک داخل ہو سکیں۔ بوڑھے آدمی کے پڑوسی کو اس کا یہ منصوبہ معلوم ہوا تو وہ اس پر ہنسا۔ اس نے اس بوڑھے آدمی سے کہا: میں یہ جانتا تھا کہ تم ایک بے وقوف آدمی ہو لیکن مجھے یہ گمان نہ تھا کہ تم اتنے زیادہ بے عقل ہو گے۔ آخر یہ کیسے ممکن کہ تم اپنی کھدائی کے ذریعہ ان پہاڑوں کو یہاں سے ہٹا دو۔

بوڑھے آدمی نے نہایت سنجیدگی کے ساتھ جواب دیا: تمہارا کہنا درست ہے، لیکن اگر میں مر گیا تو اس کے بعد میرے بیٹے اس کو کھودیں گے۔ ان کے مرنے کے بعد ان کے بیٹے، اور پھر ان کے مرنے کے بعد ان کے بیٹے۔ اس طرح کھدائی کا یہ سلسلہ ہمیشہ جاری رہے گا۔ تم جانتے ہو کہ پہاڑ آئندہ اور زیادہ بڑے نہیں ہو جائیں گے۔ ہر مزید کھدائی ان کے حجم کو کم کرتی رہے گی۔ اس طرح آج کے دن نہیں تو کسی اگلے دن یہ مصیبت ہمارے گھر کے سامنے سے دور ہو چکی گی۔

یہ کہانی بہت خوبصورتی کے ساتھ بتا رہی ہے کہ بڑی کامیابی کے لیے ہمیشہ بڑا منصوبہ درکار ہوتا ہے۔ اگر آپ اس دنیا میں کوئی بڑی کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو منصوبے کے لیے تیار رہنا چاہیے اور ان تمام تقاضوں کو پورا کرنا چاہیے۔ جو ایک بڑے منصوبہ کو مسلسل چلانے کے لیے ضروری ہیں۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ مسائل کے مقابلہ میں ان کے حل کی طاقت زیادہ ہوتی ہے۔ مسائل

ہمیشہ محدود ہوتے ہیں اور حل ہمیشہ لا محدود۔ اگر آپ حل کی اسکیم کونسل درنسل چلا سکیں تو آپ ہر پہاڑ کو کاٹ سکتے ہیں اور ہر دریا کو عبور کر سکتے ہیں۔ جو شخص لگاتار عمل کرنے کے لیے تیار ہو اس کے لیے کوئی پہاڑ پہاڑ نہیں اور کوئی دریا دریا نہیں۔

یہ وقت کا سوال ہے نہ کہ قیمت کا۔

آکسفورڈ یونیورسٹی 1163ء میں قائم ہوئی۔ اس کے ہرے ہرے لان ساری دنیا میں مشہور ہیں۔ ایک امریکن کروڑ پتی نے اس کے لان دیکھے تو وہ ان کو بہت پسند آگئے۔ انہوں نے چاہا کہ ایسا ہی لان ان کی کوٹھی میں بھی ہو۔

''ایسا لان کتنے ڈالر میں تیار ہو جائے گا۔'' انہوں نے آکسفورڈ کے مالی سے پوچھا،

''مفت میں'' مالی نے سنجیدگی کے ساتھ جواب دیا۔

''وہ کیسے''۔

''اس طرح کہ آپ اپنی زمین کو ہموار کر کے اس پر گھاس جما دیجئے۔ جب گھاس بڑھے تو اس کو کاٹ کر اوپر سے رولر پھیر دیجئے۔ اسی طرح پانچ سو برس تک کرتے رہیے۔ جب پانچ سو سال پورے ہوں گے تو ایسا ہی لان آپ کے یہاں تیار ہو جائے گا۔ یہ وقت کا سوال ہے نہ کہ قیمت کا۔''

شام کے وقت سورج آپ کے اوپر غروب ہو جائے اور آپ دوبارہ صبح کا منظر دیکھنا چاہیں تو آپ کو پوری رات تک انتظار کرنا ہوگا۔ رات کا واقعہ گزرے بغیر آپ دوبارہ صبح کے ماحول میں آنکھ نہیں کھول سکتے۔ آپ کے پاس ایک بیج ہے اور آپ اس کو درخت کی صورت میں دیکھنا چاہتے ہیں تو آپ کے لیے اس کے سوا چارہ نہیں کہ 25 سال تک انتظار کریں۔ اس سے پہلے آپ کا بیج ایک سرسبز و شاداب درخت کی صورت میں کھڑا نہیں ہو سکتا۔ اسی طرح قدرت کے تمام واقعات کے ظہور کے لیے ایک ''وقت'' مقرر ہے۔ کوئی واقعہ اپنے مقرر وقت سے پہلے ظہور میں نہیں آتا۔

وقت سے مراد وہ مدت ہے جس میں ایک طریق عمل جاری ہو کر اپنی تکمیل کو پہنچتا ہے۔

قدرت کے پورے نظام میں یہی اصول کارفرما ہے۔ انسان کے سوا بقیہ کائنات میں یہ اصول براہِ راست خدائی انتظام کے تحت قائم ہے اور انسان کو اپنے ارادہ کے تحت اس کو اپنی زندگی میں اختیار کرنا ہے۔ کائنات اپنے پورے نظام کے ساتھ انسان کو یہ عملی سبق دے رہی ہے کہ واقعات کے ظہور کے لئے وہ کون سی حقیقی تدبیر ہے جس کو اختیار کر کے آدمی اس دنیا میں کامیاب ہوسکتا ہے۔

شخصی زندگی کی تعمیر کا معاملہ ہو یا قومی زندگی کی تعمیر کا، دونوں معاملات میں انسان کے لئے واحد صورت یہ ہے کہ وہ ''آغاز'' سے اپنا سفر جاری کرے اور مطلوبہ مدت سے پہلے نتیجہ دیکھنے کی تمنا نہ کرے۔ ورنہ اس کا انجام اس مسافر کا ہوگا جو ایک دوڑتی ہوئی ٹرین میں بیٹھا ہو اور اسٹیشن کے آنے سے پہلے اسٹیشن پر اترنا چاہے۔ ایسا مسافر اگر وقت سے پہلے اپنے ڈبہ کا دروازہ کھول کر اتر پڑے تو اس کے بعد وہ جہاں پہنچے گا وہ قبر ہوگی نہ کہ اس کی مطلوبہ منزل......... ہر کامیابی سب سے زیادہ جو چیز مانگتی ہے وہ وقت ہے۔ مگر کامیابی کی یہی وہ قیمت ہے جو آدمی دینے کے لئے تیار نہیں ہوتا۔

۔پتھر کا سبق۔

راجستھان کا ایک طالب علم ہائی سکول میں فیل ہوگیا۔ دوسرے سال اس نے پھر امتحان دیا مگر وہ دوبارہ فیل ہوگیا۔ اس کے بعد جب اس کا تیسرے سال کا نتیجہ آیا اور اس نے دیکھا کہ وہ اب بھی فیل ہے تو اس کو سخت دھچکا لگا۔ وہ اتنا بے زار ہوا کہ گھر سے بھاگ نکلا۔

چلتے چلتے وہ ایک گاؤں کے کنارے پہنچا۔ اس کو پیاس لگ رہی تھی۔ اس نے دیکھا کہ ایک کنواں ہے جس پر کچھ عورتیں اور بچے پانی بھر رہے ہیں۔ وہ کنویں کے پاس پہنچا تاکہ اپنی پیاس بجھا سکے۔ مگر وہاں اس نے ایک منظر دیکھا۔ منظر بظاہر چھوٹا سا تھا مگر وہ اس سے اتنا متاثر ہوا کہ اپنی پیاس بھول گیا۔ اس کو اچانک محسوس ہوا کہ اس نے پانی سے زیادہ بڑی ایک چیز پالی ہے۔

اس نے دیکھا کہ گاؤں کے لوگ جو پانی بھرنے کے لئے کنویں پر آتے ہیں، عام طور پر

ان کے ساتھ دو عدد مٹی کے گھڑے ہوتے ہیں۔ ایک گھڑے کو وہ کنویں کے قریب ایک پتھر پر رکھ دیتے ہیں اور دوسرے گھڑے کو کنویں میں ڈال کر پانی نکالتے ہیں اس نے دیکھا کہ جس پتھر پر گھڑا رکھا جاتا ہے وہ گھڑا رکھتے رکھتے گھس گیا ہے۔

''گھڑا مٹی کی چیز ہے'' اس نے سوچا ''مگر جب وہ بار بار بہت دنوں تک ایک جگہ رکھا گیا تو اس کی رگڑ سے پتھر گھس گیا۔ استقلال کے ذریعہ مٹی نے پتھر کے اوپر فتح حاصل کر لی۔ مسلسل عمل نے کمزور کو طاقتور کے اوپر غالب کر دیا۔ پھر اگر میں برابر محنت کروں تو کیا میں امتحان میں کامیاب نہیں ہو سکتا۔ کیا کوشش کے اضافہ سے میں اپنی کمی پر قابو نہیں پا سکتا۔''

یہ سوچ کر بھاگتے ہوئے طالب علم کے قدم رک گئے۔ وہ لوٹ کر اپنے گھر واپس آ گیا اور دوبارہ تعلیم میں اپنی محنت شروع کر دی۔ اگلے سال وہ چوتھی بار ہائی سکول کے امتحان میں بیٹھا۔ اس بار نتیجہ حیرت انگیز طور پر مختلف تھا۔ اس کے پرچے اتنے اچھے ہوئے کہ وہ اول درجہ میں پاس ہو گیا۔ تین بار ناکام ہونے والے نے چوتھی کوشش میں نمایاں کامیابی حاصل کی۔ پتھر کا یہ سبق نوجوان کی زندگی کے لئے اتنا اہم ثابت ہوا کہ اس کی زندگی کا رخ بدل گیا۔ جو طالب علم ہائی سکول میں مسلسل ناکام ہو کر بھاگا تھا وہ اس کے بعد مسلسل فرسٹ آنے لگا۔ یہاں تک کہ ایم اے میں اس نے ٹاپ کیا۔ اس کے بعد وہ ایک اسکالر شپ پر اعلیٰ تعلیم کے لئے بیرون ملک میں گیا اور وہاں سے ڈاکٹریٹ کی ڈگری حاصل کی۔

یہ کوئی انوکھا واقعہ نہیں جو صرف ایک گاؤں میں پیش آیا ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ ہر جگہ ایسے ''پتھر'' موجود ہیں جو آدمی کو زندگی کا سبق دے رہے ہیں۔ جو ناکامیوں میں سے کامیاب بن کر نکلنے کا اشارہ دیتے ہیں۔ اگر آدمی کے اندر نصیحت لینے کا مزاج ہو تو وہ اپنے قریب ہی ایسا ایک ''پتھر'' پا لے گا جو خاموش زبان میں اس کو وہی پیغام دے رہا ہو جو مذکورہ نوجوان کو اپنے پتھر سے ملا تھا۔

خود جاننا پڑتا ہے

ٹائمز آف انڈیا (18 جولائی 1983ء) میں ایک دلچسپ قصہ شائع ہوا ہے۔ ہندوستان

کے ایک لیڈر جن کا نام درج نہیں۔ 1970ء میں فرانس گئے۔ پیرس میں ان کی ملاقات ایک فرانسیسی لیڈر سے ہوئی جو حکمران گالسٹ پارٹی سے تعلق رکھتا تھا۔ اخبار کی رپورٹ کے مطابق ہندوستانی لیڈر اور فرانسیسی لیڈر کے درمیان گفتگو کا ایک حصہ حسب ذیل تھا:

"Is there anythings in particular you would like to do in paris." Asked the Gaulist.
"I am a great admirer of de Gaulle"
"I should like to make a courtesy call on him." Raplied the Indian visitor.
"But he is dead sir."
"What? No body told me in India during the briefing."
"They must have presumed you were aware of it. He died four years ago.

فرانسیسی لیڈر نے پوچھا ''کیا آپ پیرس میں کوئی خاص چیز پسند کریں گے۔'' ہندوستانی لیڈر نے جواب دیا ''میں جنرل ڈیگال سے بہت متاثر ہوں اور میری خواہش ہے کہ ان سے ملاقات کروں۔'' کہنے والے نے کہا ''مگر جناب ان کا تو انتقال ہوگیا۔'' ہندوستانی لیڈر نے کہا ''کیا، ہندوستان میں فرانس کے حالات بتاتے ہوئے تو کسی نے مجھ سے یہ بات نہیں کہی''۔ کہنے والے نے دوبارہ کہا ''انہوں نے فرض کیا ہوگا کہ آپ اس کو جانتے ہیں۔ جنرل ڈیگال چار سال پہلے مر چکے ہیں۔''

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ ہر بات بتائی نہیں جا سکتی۔ ضروری ہے کہ آدمی خود کچھ باتوں کو جانے۔ سننے والا اگر پچاس فیصد بات جانتا ہو تو اس کو بقیہ پچاس فی صد بات بتائی جا سکتی ہے۔ اگر وہ نصف بات پہلے سے نہ جان چکا ہو تو بقیہ نصف بھی وہ نہ جان سکے گا۔ خواہ وہ بات کتنی ہی معقول ہو اور کتنے ہی زیادہ دلائل کے ساتھ اس کو پیش کر دی جائے۔

آج کسی سے کہئے کہ ''فلاں کھلاڑی نے سنچری بنائی'' تو وہ فوراً سمجھ لے گا کہ اس سے مراد کرکٹ کے ایک سو رن ہیں۔ مگر یہ کہئے کہ ''قوم کی ترقی کے لئے ایک سنچری کی جدوجہد درکار ہے۔'' تو اس کو کوئی نہیں سمجھتا۔ کیونکہ تعمیر قوم کے معاملہ میں سو سالہ جدوجہد سے کوئی واقف نہیں۔

۔ کامیابی پندرہ سال بعد ۔

ایک صاحب ایک بیٹری کے کارخانہ میں معمولی ملازم تھے۔ وہاں انہوں نے بیٹری کے کاروبار کے تمام ''گر'' سیکھ لیے اور اس کے بعد اپنا الگ کام کرلیا۔ انہوں نے پانچ ہزار روپے سے اپنا کام شروع کیا تھا۔ مسلسل محنت کے تقریباً پندرہ سال گزارنے کے بعد ان کا بہت بڑا کارخانہ ہوگیا۔ ایک روز اپنے دوستوں سے اپنی کہانی بتاتے ہوئے انہوں نے کہا .... جس طرح بچہ پندرہ سال میں جوان ہوتا ہے اسی طرح بزنس بھی پندرہ سال میں جوان ہوتا ہے۔ میں اپنی موجودہ حالت تک ایک دن میں نہیں پہنچ گیا۔ یہاں تک پہنچنے میں مجھ کو پندرہ سال لگ گئے۔

حقیقت یہ ہے کہ ہر کام ''پندرہ سال'' ہی میں پورا ہوتا ہے، خواہ وہ انفرادی ہو یا اجتماعی۔ خواہ وہ کوئی کاروبار ہو یا ملی خدمت ہو۔ جو لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ ایسا بھی کوئی نسخہ ہوسکتا ہے کہ جو فوراً کامیاب کردے وہ خوش خیالیوں کی دنیا میں رہتے ہیں۔ ''ایک چھلانگ لگاؤ اور منزل تک پہنچ جاؤ'' قواعد کے لحاظ سے یہ ایک صحیح جملہ ہے۔ مگر زندگی کی حقیقتوں کے اعتبار سے یہ بے معنی الفاظ کا ایک مجموعہ ہے جس کی واقعات کی دنیا میں کوئی قیمت نہیں۔ گلائن کننگھم (Gleun Cunningham) وہ شخص ہے جو ایک میل کی دوڑ کا چیمپئن بنا۔ وہ جس اسکول میں پڑھ رہا تھا اس میں آگ لگ گئی۔ وہ آگ کی لپیٹ میں آگیا۔ اس کا پاؤں اس طرح جھلس اٹھا کہ وہ چلنے پھرنے سے معذور ہوگیا۔ ڈاکٹروں کا اتفاق تھا کہ اس کو دوبارہ چلنے اور دوڑنے کے قابل بنانے کے لئے ایک معجزہ کی ضرورت ہے۔ مگر گلائن کننگھم کی معذوری نے اس کے اندر چلنے اور دوڑنے کا ایک نیا شوق ابھار دیا۔ اس کے دل و دماغ کی ساری توجہ اس پر لگ گئی کہ وہ دوبارہ اپنے آپ کو چلنے کے قابل بنائے۔ اس نے طرح طرح کی مشقیں شروع کردیں۔ بالآخر اس کی سمجھ میں ایک تدبیر آئی۔ اس نے چلتے ہوئے ہل کے دستہ سے لٹک کر گھسٹنے کی مشق شروع کردی۔ تدبیر کامیاب رہی۔ جب اس کے پاؤں زمین پر ٹکنے کے قابل ہوگئے تو اس کی ہمت بندھی۔ اب اس نے اپنی مشق اور تیز کردی۔ بالآخر وہ معجزہ رونما

ہو کر رہا جس کی ڈاکٹروں نے پیش گوئی کی تھی۔ وہ با قاعدہ چلنے اور دوڑنے کے قابل ہو گیا۔ اس کے بعد اس نے ایک مقابلہ میں حصہ لیا اور ایک میل کی دوڑ کے پیچھے تمام ریکارڈ توڑ کر اس کا چیمپئن بن گیا......... مگر گلائن کننگھم کو یہ کامیابی چند دن میں حاصل نہیں ہوئی۔ اس منزل تک پہنچنے میں اس کے ''پندرہ سال'' لگ گئے۔ پندرہ سالہ جدوجہد کے بعد ہی یہ ممکن ہو سکتا تھا کہ وہ دوڑ کا چیمپئن بنے۔

حقیقت یہ ہے کہ اس دنیا میں ''پندرہ سال'' کے بغیر کوئی کامیابی ممکن نہیں۔ فی الفور نتائج نکالنے پر جو ہستی سب سے زیادہ قادر ہے وہ اللہ ہے۔ مگر اللہ نے اپنی دنیا کا نظام فی الفور نتائج کی بنیاد پر نہیں بنایا، صرف اس لئے تاکہ انسان کو عبرت ہو اور وہ لا حاصل کوششوں میں اپنا وقت ضائع نہ کرے۔ خدا کی دنیا میں رات دن بے شمار واقعات ہو رہے ہیں مگر سب کچھ حد درجہ محکم قوانین کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ یہاں ایک گھاس بھی ایسی نہیں جو خوش فہمی کی زمین پر کھڑی ہو اور ایک چیونٹی بھی نہیں جو حقائق کو نظر انداز کر کے زندہ ہو، پھر یہ کیسے ممکن ہے کہ انسان کے لئے خدا کا قانون بدل جائے۔ کامیابی کی واحد شرط ''سعی'' ہے۔ یعنی وہ کوشش کرنا جو مطلوبہ مقصد کے لئے قانون الٰہی کے تحت مقدر ہے۔ یہی اصول دنیا کی کامیابی کے لئے ہے اور یہی آخرت کی کامیابی کے لئے۔

مستقل ارادہ

کسی مفکر کا قول ہے: ''لوگوں میں طاقت کی اتنی کمی نہیں جتنی مستقل ارادے کی'' یہ ایک واقعہ ہے کہ اکثر لوگوں کے اندر صلاحیت پوری طرح موجود ہوتی ہے۔ مگر اس کا فائدہ وہ صرف اس لئے نہیں اٹھا پاتے کہ وہ استقلال کے ساتھ دیر تک جدوجہد نہیں کر سکتے اور کسی واقعی کامیابی کے لئے لمبی جدوجہد فیصلہ کن طور پر ضروری ہے۔ اگر آپ اپنی کوششوں کا کوئی ٹھوس اور مفید نتیجہ دیکھنا چاہتے ہیں تو پہلے دن یہ سوچ لیجئے کہ آپ کو لمبی مدت تک انتظار کرنا پڑے گا۔ اگر آپ کے اندر انتظار کی طاقت نہیں ہے تو آپ کو اپنے لئے کسی پائیدار کامیابی کی امید بھی نہیں رکھنی چاہئے۔ زندگی کا راز ایک لفظ میں یہ ہے...... جتنا زیادہ انتظار اتنی ہی

زیادہ ترقی۔

قومی زندگی کی ''تعمیر'' تھوڑے سے وقت میں بھی ہوسکتی ہے اور اس کے لئے زیادہ مدت بھی درکار ہوتی ہے۔ اس کا انحصار اس پر ہے کہ آپ کس قسم کی قومیت تعمیر کرنا چاہتے ہیں۔ اگر قوم کے اندر فوری جوش پیدا کرنا مقصود ہے۔ اگر محض منفی نوعیت کے کسی وقتی ابال کو آپ مقصد سمجھنے کی غلطی میں مبتلا ہیں۔ اگر عوامی نفسیات کو اپیل کرنے والے نعرے لگا کر تھوڑی دیر کے لئے ایک بھیڑ جمع کر لینے کو آپ کام سمجھتے ہیں۔ اگر جلسوں کی دھوم کا نام آ آ کے نزدیک قوم کی تعمیر ہے تو اس قسم کی قومی تعمیر، اگر اتفاق سے اس کے حالات فراہم ہوگئے ہوں، آناً فاناً ہوسکتی ہے مگر حقیقت یہ ہے کہ یہ قوم کی تعمیر سے زیادہ قیادت کی تعمیر ہے۔ کیونکہ اس طرح کے شور وشر سے وقتی طور پر کچھ قائدین کو تو ضرور فائدہ ہوجاتا ہے۔ مگر انسانیت کے اس مجموعی تسلسل کو اس سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا جس کو قوم یا ملت کہتے ہیں۔ اس اعتبار سے دیکھئے تو اس قسم کے طریقے گویا ایک قسم کا استحصال ہیں جن سے فائدہ اٹھا کر وقتی طور پر کچھ لوگ اپنی قیادت جما لیتے ہیں۔ یہ سستی لیڈری حاصل کرنے کا ایک کامیاب نسخہ ہے، جس کو سطحی قسم کے لوگ نادانی کی بناء پر ذاتی حوصلوں کی تکمیل کے لئے اختیار کرتے ہیں۔

اگر ہم واقعی قوم کی تعمیر کرنا چاہتے ہیں تو ہم کو سمجھ لینا چاہئے کہ ہم شاہ بلوط کا درخت اگانے اٹھے ہیں نہ کہ ککڑی کی بیل جمانے۔ یہ ایک ایسا کام ہے جو لازمی طور پر لمبا منصوبہ چاہتا ہے۔ تھوڑی مدت میں اس کو حاصل نہیں کیا جاسکتا۔ اگر کوئی لیڈر ایسے نعرے لگاتا ہے تو وہ یا تو اس کی سادہ لوحی کی دلیل ہے یا اس کی استحصالی ذہنیت کی اور اگر قوم ایسی ہے جو لمبے انتظار کے بغیر اپنی تعمیر وترقی کا قلعہ بنا بنایا دیکھنا چاہتی ہے تو اس کو جان لینا چاہئے کہ ایسے قلعے صرف ذہنوں میں بنتے ہیں، عالم واقعہ میں نہیں۔

ـدوسو سالـ

1782ء میں ایک انگریز اڈنبرا سے گلیسگو آیا۔ اس کے پاس دوسو پونڈ تھے اور ایک لکڑی کا پریس۔ اس کے ذریعہ ایک اخبار جاری کیا۔ ابتدا اس کا نام گلیسگو ایڈورٹائزر (Glasgow

Advertiser) یہی وہ اخبار ہے جو اب (Glasgow Herald) کے نام سے مشہور ہے اور اس کی موجودہ اشاعت روزانہ چار لاکھ ہے۔ اس کے اجراء کو اب دوصدیاں گزر چکی ہیں۔

اس کا بانی جان منز (John Mennons) ہر قسم کے ناموافق حالات سے دو چار تھا۔ البتہ ایک مبصر کے الفاظ میں ایک چیز اس کے پاس افراط کے ساتھ موجود تھی۔ وہ تھا اس کا اتھاہ جوش (Limitless enthusiasms)۔ اتھاہ جوش اس کے لئے ہر کمی کا بدل بن گیا۔ اس نے ایک ایسے اخبار کی بنیاد رکھی جو دو سو سال سے مسلسل جاری ہے۔ درمیان میں شرکاء کے درمیان زبردست اختلافات بھی پیدا ہوئے مگر وہ حکمت اور صبر کے ساتھ طے کر لئے گئے۔

جو اخبار دو سو سال پہلے لکڑی کے پریس میں ہاتھ کے عمل سے چھاپا گیا تھا وہ آج تمام کا تمام آٹومیٹک مشینوں کے ذریعہ تیار کیا جاتا ہے۔ اس میں حرف کمپوز نہیں کئے جاتے اور نہ ڈھالے جاتے ہیں۔ بلکہ وہ لیزر شعاعوں کے ذریعہ پلیٹ پر منعکس ہوتے ہیں۔ کاغذ اپنے آپ چھپ کر نکلتا ہے۔ وہ اپنے آپ لڑتا ہے۔ اس کے بعد اس کے بنڈل بنتے ہیں اور بنڈل کے اوپر پولی تھین لپیٹا جاتا ہے اور پھر ڈسپیچ ڈیپارٹمنٹ میں پہنچا دیا جاتا ہے۔ یہ سب کمپیوٹر کے ذریعہ انجام پاتا ہے۔[1]

مذکورہ انگریزی اخبار چونکہ برابر دو سو سال سے جاری ہے۔ اس لئے یہ ممکن ہوا کہ اس دوران میں ہونے والی تمام طباعتی اور اشاعتی ترقیاں اس کی تاریخ کا جز بن جائیں۔ وہ اس کی ترقی کے لئے زینہ بنتی چلی جائیں۔ اگر بالفرض وہ ابتدائی 25 سال یا 50 سال میں بند ہوگیا ہوتا تو دنیا میں ہر قسم کی ترقیاں ہوتیں مگر مذکورہ اخبار ان ترقیوں میں حصہ دار بننے کے لئے موجود نہ ہوتا۔

موجودہ دنیا میں کوئی کام "دو دن" میں انجام نہیں پاتا۔ اس کو کرنے کے لئے "دو سو سال" درکار ہوتے ہیں۔ مگر دو سو سالہ منصوبہ کی تکمیل کے لئے دو چیزوں کی ضرورت ہے۔ جوش عمل اور استقلال۔ ان دو چیزوں کے بغیر یہاں کوئی بڑی ترقی ممکن نہیں۔

---

[1] ٹائمز آف انڈیا، 22 جنوری 1984ء۔

ہار مان لینا

امریکہ کے ایک شخص نے 1831ء میں تجارت کی۔ اس میں وہ ناکام ہوگیا۔ 1832ء میں اس نے ملکی سیاست میں حصہ لیا مگر وہاں بھی اس نے شکست کھائی۔ 1834ء میں اس نے دوبارہ تجارت کی۔ اس بار بھی وہ اپنی تجارت کو چلانے میں ناکام رہا۔

1841ء میں اس کے اعصاب جواب دے گئے۔ 1843ء میں دوبارہ سیاست میں داخل ہوا۔ اس کو امید تھی کہ اس بار اس کی پارٹی اس کو کانگرس کی ممبری کے لئے نامزد کر دے گی۔ مگر آخر وقت تک اس کی امید پوری نہ ہوسکی۔ اس کا نام پارٹی کے امیدواروں کی فہرست میں نہیں آیا۔ 1855ء میں اس کو پہلی بار موقع ملا کہ وہ سینٹ کے لئے کھڑا ہو۔ مگر وہ الیکشن ہار گیا۔ 1858ء میں دوبارہ سینٹ کے الیکشن میں کھڑا ہوا اور شکست کھائی۔

یہ بار بار ناکام ہونے والا شخص ابراہام لنکن (1809-65ء) تھا جو 1860ء میں امریکہ کا صدر منتخب ہوا۔ اس نے امریکہ کی تعمیر میں اتنا بڑا کام کیا کہ آج وہ نئے امریکہ کا معمار سمجھا جاتا ہے۔

ابراہام لنکن کو امریکہ کی قومی اور سیاسی تاریخ میں اتنا معزز نام کیسے ملا اور وہ اس اونچے مقام تک کس طرح پہنچا۔ ڈاکٹر نارمن ونسنٹ پیل کے الفاظ میں اس کا جواب یہ ہے کہ...... وہ جانتا تھا کہ شکست کو کس طرح تسلیم کیا جائے۔

He knew how to accept defeat.

حقیقت پسندی زندگی کا سب سے بڑا راز ہے اور ہار ماننا حقیقت پسندی کی اعلیٰ ترین قسم۔ ہار ماننے کا مطلب یہ ہے کہ آپ اس حقیقت واقعہ کا اعتراف کرلیں کہ آپ دوسروں سے آگے نہیں بلکہ دوسروں سے پیچھے ہیں۔ بالفاظ دیگر، آپ جہاں فی الواقع ہیں وہیں نظری طور پر اپنے آپ کو کھڑا مان لیں۔ ہار ماننے کے بعد آدمی فوراً اس حیثیت میں ہو جاتا ہے کہ وہ اپنا سفر شروع کر دے۔ کیونکہ سفر ہمیشہ وہاں سے شروع ہوتا ہے جہاں آپ فی الواقع ہیں نہ کہ وہاں سے جہاں ابھی آپ پہنچے ہی نہیں۔

۔ حقیقت پسندی ۔

باغ لگانے کا کام ''باغ کانفرنس'' سے شروع نہیں ہوتا بلکہ اس طرح شروع ہوتا ہے کہ ایک ایک پودے کو وہ حالات فراہم کئے جائیں جن میں وہ اپنے اپجاؤ کی صلاحیت کو بروئے کار لائے اور درخت کی صورت میں ترقی کرکے باغ کے مجموعہ کا جز بن جائے۔

یہی طریقہ ملت کی تعمیر کا بھی ہے۔ ملکی تعمیر دراصل افراد کی تعمیر کا نام ہے۔ ایک ایک فرد کو باشعور بنانا ایک ایک فرد کے اندر یہ احساس پیدا کرنا کہ وہ دوسرے بھائیوں کے لئے مسئلہ بنے بغیر اپنے ترقیاتی امکانات کو ظہور میں لانے کی جدوجہد کرے۔ اسی قسم کے عمل کا نام ملت کی تعمیر ہے۔ اس کے سوا جو کچھ ہے وہ بے فائدہ شوروغل ہے۔ اس سے زیادہ اور کچھ نہیں۔

یہ دنیا مقابلہ کی دنیا ہے۔ یہاں کبھی ایسا نہیں ہوتا کہ آدمی کے لئے روک ٹوک مواقع کھلے ہوئے ہوں اور میدان میں اس کا کوئی حریف موجود نہ ہو۔ ایسا نہ کبھی اس زمین پر کسی کے لئے ہوا اور نہ آئندہ کسی کے لئے ایسا ہوسکتا ہے۔ زندگی حقیقتاً رکاوٹوں کے درمیان سے اپنے لئے راستہ نکالنے کا نام ہے نہ کہ رکاوٹوں کی غیر موجودگی میں بے خوف وخطر دوڑنے کا۔

تاریخ کا مطالعہ جس طرح یہ بتاتا ہے کہ انسان کو اپنی زندگی کا آغاز ہمیشہ رکاوٹوں اور مشکلوں کے درمیان کرنا پڑتا ہے، اسی طرح تاریخ یہ بھی ثابت کرتی ہے کہ رکاوٹیں خواہ کتنی ہی زیادہ ہوں ہمیشہ آدمی کے لئے کوئی نہ کوئی راستہ کھلا ہوتا ہے، جس پر چل کر وہ اپنی منزل پر پہنچ سکے۔ مگر یہ راستہ انہی لوگوں کے لئے ہے جو راستہ کے بند مقامات پر سر نہ ٹکرائیں بلکہ دوسرے گوشوں میں اپنے لئے کوئی ''درہ'' تلاش کرکے آگے بڑھ جائیں۔

پھر تاریخ یہ بھی ثابت کرتی ہے کہ حادثہ خواہ کتنا ہی بڑا ہو، اس کی تلافی کی صورت بھی انسان کے لئے ہمیشہ موجود رہتی ہے۔ اس دنیا میں کوئی بھی آفت یا حادثہ انسان کے لئے اس امکان کو ختم نہیں کرتا کہ وہ دوبارہ زیادہ بہتر منصوبے کے ساتھ اپنے عمل کا آغاز کرے اور کھوئی ہوئی چیز کو دوبارہ زیادہ بہتر منصوبہ کے ساتھ اپنے عمل کا آغاز کرے اور کھوئی ہوئی چیز کو دوبارہ نئے انداز سے حاصل کرلے۔

جو کچھ کسی دوسرے انسان کے پاس ہے وہی آپ بھی حاصل کر سکتے ہیں بشرطیکہ آپ اس راز کو جان لیں کہ اس دنیا میں جو کچھ کسی کو ملتا ہے حقیقت پسندانہ جدوجہد سے ملتا ہے نہ کہ تمناؤں اور خوش خیالیوں سے۔

۔دوسروں کا لحاظ۔

کیپ بیل راجرس، پولٹری کے عالمی شہرت یافتہ ماہر ہیں۔ پولٹری (مرغ بانی) پر ان کی ایک مشہور کتاب ہے۔ یہ کتاب ان الفاظ سے شروع ہوتی ہے: بڑے پیمانہ کی کامیاب پولٹری فارمنگ بڑی حد تک ایک مزاجی کیفیت کا معاملہ ہے۔ کوئی شخص جو چڑیوں اور جانوروں کے لئے شفقت کا جذبہ نہ رکھتا ہو وہ اس کام میں کامیاب نہیں ہوسکتا۔ پولٹری فارمنگ کے لئے سخت اور صبر آزما قسم کا روٹین کا کام (Routine Work) بے حد ضروری ہے۔ یہ کام ان لوگوں کو بہت اکتا دینے والا معلوم ہوگا جو ایک ہی کام کو ہر روز کرنے کے عادی نہ ہوں اور وہ بھی بغیر اس امید کے کبھی اس میں انقطاع یا تعطیل کا دن آسکتا ہے:

> Success is a matter of cooled decisions, wihtout constant horvering and changing of the mind, acute observation, initiative, and unremitting attention to a vast amount of pettydetails.
>
> A.C. Campbeel Rogers
> Profitable Poultry Keeping in India and the East,
> D.B. Taraporevala Sons co, Bombay 1959. P.223

کامیابی ٹھنڈے فیصلو کا معاملہ ہے، بغیر اس ک کہ آدمی اِدھر اُدھر مڑے یا ذہن کو بدلے۔ گہرائی کے ساتھ مشاہدہ، اقدام اور چھوٹی چھوٹی تفصیلات کی بہت بڑی تعداد پر مسلسل اور غیر منقطع توجہ۔

مرغبانی کے ماہر نے جو بات مرغبانی کے لئے کہی ہے وہی عام زندگی کے لئے بھی صحیح ہے۔ جس طرح مرغیاں پالنے والا شخص صرف اپنی مرضی پر نہیں چلتا بلکہ وہ مرغیوں کی عادات اور ان کی ضروریات کا لحاظ کرتا ہے۔ اسی طرح زندگی میں ہمیں دوسرے انسانوں کے مزاج اور ان کے مفادات کی رعایت کرنا ہے۔ دوسروں کی عزت کرکے ہی ہم دوسروں کے درمیان

عزت پاسکتے ہیں۔ دوسروں کے لئے مفید بن کر ہی ہم دوسروں کو اپنے لئے مفید بنا سکتے ہیں۔ اس دنیا میں ذاتی کامیابی دراصل دوسروں کی کامیابی میں مددگار بننے کا نام ہے، جو لوگ صرف اپنے تک جانیں اور دوسروں کو نہ جانیں وہ اس دنیا میں کبھی کامیاب نہیں ہو سکے۔

موقع صرف ایک بار

کالج کے ایک پرانے استاد کے ایک جملہ نے مجھے بہت متاثر کیا ... ''زندگی صرف ایک بار ملتی ہے'' انہوں نے کہا۔ وہ اپنی زندگی پر تبصرہ کر رہے تھے۔ ''میں بی ایس سی کر کے ملازمت میں لگ گیا تھا۔ ایم ایس سی نہیں کیا۔ اب کتنے اچھے چانس میرے سامنے آتے ہیں۔ مگر میں ان سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ صرف اس لئے کہ میرے پاس ماسٹر ڈگری نہیں۔ اگر آپ کے پاس اعلیٰ لیاقت نہیں ہے تو آپ اعلیٰ مواقع سے فائدہ اٹھانے سے بھی محروم رہیں گے۔''

یہ تبصرہ ہمارے سماج کے تقریباً 99 فی صد لوگوں پر صادق آتا ہے۔ ابتدائی عمر انسان کے لئے تیاری کی عمر ہے۔ مگر بیشتر افراد اس عمر کو پوری طرح استعمال میں نہیں لاتے۔ وہ اپنے بہترین وقت کو سستے مشاغل میں ضائع کر دیتے ہیں۔ یہاں تک کہ ذمہ داریاں بڑھ جاتی ہیں اور کام کرنے کا وقت آ جاتا ہے۔ اب وہ مجبور ہوتے ہیں کہ کمتر تیاری کے ساتھ عملی زندگی کے میدان میں داخل ہو جائیں۔ وہ چاہنے کے باوجود زیادہ ترقی نہیں کر پاتے۔ ان کو ساری عمر اس طرح گزارنی ہوتی ہے کہ اس دنیا میں ان کی صلاحیتوں کے لئے جو آخری امکان مقدر تھا، اس سے بہت کم امکان تک وہ پہنچ پاتے ہیں۔ وہ محرومی اور ناکامی کے احساس کے تحت زندگی گزارتے رہتے ہیں، یہاں تک کہ اسی حال میں مر جاتے ہیں۔

اگر آپ کمتر تیاری کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوئے ہیں تو اس دنیا میں آپ اپنا بھرپور حصہ نہیں پاسکتے اور جو ایک بار محروم رہا وہ گویا ہمیشہ کے لئے محروم رہا۔ کیونکہ...... زندگی صرف ایک بار ملتی ہے، بار بار نہیں ملتی۔

پتھر ہر ایک کے لئے سخت ہے۔ مگر پتھر اس شخص کے لئے نرم ہو جاتا ہے جس نے اس کو

توڑنے کا اوزار فراہم کر لیا ہو۔ یہی صورت ہر معاملہ میں پیش آتی ہے۔ اگر آپ لیاقت اور اہلیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوں تو ہر جگہ آ اپنا حق وصولو کر کے رہیں گے اور اگر لیاقت اور اہلیت کے بغیر آپ نے زندگی کے میدان میں قدم رکھا ہے تو آپ کے لئے اس دنیا میں اس کے سوا اور کچھ نہیں کہ اپنی مفروضہ حق تلفی کے خلاف فریاد و احتجاج کرتے رہیں۔

ماحول سے امید نہ رکھئے بلکہ اپنی محنت اور لیاقت پر بھروسہ کیجئے آپ کو کبھی ماحول سے شکایت نہ ہوگی۔ ماحول کی شکایت دراصل ماحول سے زیادہ خود اپنی نالائقی کا اظہار ہے۔ کیونکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ نے وہ مطلوبہ تیاری نہیں کی تھی جو ماحول سے اپنا حق وصول کرنے کے لئے ضروری ہے۔

۔جھوٹی بڑائی۔

ایک صاحب کا قصہ ہے۔ ان کے دادا کامیاب تاجر تھے۔ مگر بعد کو ان کی تجارت ختم ہوگئی۔ والد اور والدہ کا بچپن میں انتقال ہوگیا۔ مذکورہ صاحب کے حصہ میں باپ دادا کا مالک تو نہ آیا البتہ یہ احساس انہیں وراثت میں ملا کہ "میرے باپ دادا بڑے آدمی تھے۔"

وہ ابھی نوجوان تھے کہ انہیں معلوم ہوا کہ قصبہ کے ڈاک خانہ میں پوسٹ مین کی جگہ خالی ہے۔ وہ درخواست دے کر پوسٹ مین ہوگئے۔ لوگوں نے انہیں مشورہ دیا کہ تمہاری تعلیم صرف آٹھویں کلاس تک ہوئی ہے، تم کوشش کر کے میٹرک کر ڈالو۔ اس کے بعد تم آسانی سے مقامی ڈاک خانہ میں پوسٹ ماسٹر ہو جاؤ گے۔ اسی کے ساتھ کچھ گھر کی کھیتی ہے۔ دونوں کو ملا کر آسانی سے تمہاری ضرورت پوری ہوتی رہے گی۔ مگر ان کے جھوٹے فخر کی نفسیات اس میں رکاوٹ بن گئی کہ وہ کسی کا مشورہ مانیں۔ مزید یہ ہوا کہ جھوٹی بڑائی کے احساس کی بناء پر کثر وہ ڈاک خانہ کے کارکنوں سے لڑ جاتے تھے۔ یہاں تک کہ ایک روز انہوں نے پوسٹ سٹر سے جھگڑا کر لیا اور کام چھوڑ کر چلے آئے۔

پوسٹ آفس کی ملازمت چھوڑنے کے بعد وہ بے کار پڑے رہے۔ نہ کوئی دوسرا کام کیا

اور نہ تعلیم حاصل کی۔ ان کا مشغلہ صرف یہ رہ گیا کہ اپنی فرضی بڑائی کے تذکرے کریں اور اس کے ذریعہ جھوٹی تسکین حاصل کرتے رہیں۔ ملازمت چھوڑنے کے بعد کھیتی سے کام چلتا رہا جس کو وہ بٹائی پر دیئے ہوئے تھے۔ یہاں تک کہ ان کے چھ بچے ہو گئے۔ اب مسائل نے پریشان کرنا شروع کیا۔ تاہم ان کی جھوٹی بڑائی کا احساس دوبارہ اس میں رکاوٹ بنا رہا کہ وہ اپنی غلطی تسلیم کریں۔ وہ اپنے رشتہ داروں کو اپنی بربادی کا ذمہ دار ٹھہرا کر ان سے لڑنے لگے۔ مگر اس غیر حقیقت پسندانہ رویہ نے صرف ان کی بربادی میں اضافہ کیا یہاں تک کہ ان کا ذہنی توازن خراب ہو گیا۔

موجودہ دنیا حقیقتوں کی دنیا ہے۔ یہاں حقیقت سے مطابقت کر کے آپ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں اور اگر آپ حقیقت سے مطابقت نہ کریں تو آپ کو کچھ بھی نہیں ملے گا۔ خدا کی اس دنیا میں جھوٹی بڑائی سے زیادہ بے معنی کوئی چیز نہیں۔ یہاں جھوٹی بڑائی سے زیادہ تباہ کن کوئی ذہنیت نہیں۔

❋❋❋

باب نمبر ⑪

راز حیات

برداشت

۔صبر ایک مثبت عمل۔

عام طور پر سمجھا جاتا ہے کہ صبر ایک منفی عمل ہے مگر یہ سراسر غلط فہمی ہے۔حقیقت یہ ہے کہ صبر ایک مثبت عمل ہے بلکہ وہ مثبت عمل کی بنیاد ہے۔ کیونکہ صبر کے بغیر اس دنیا میں کوئی مثبت عمل نہیں کیا جا سکتا۔ رسول اللہ ﷺ نے اپنی زندگی کے آخری دور میں اطراف عرب کے رئیسوں اور بادشاہوں کے نام دعوتی خطوط روانہ کئے۔ آپ کا یہ عمل واضح طور پر ایک مثبت عمل تھا۔ مگر اس مثبت عمل کی قیمت صبر تھی۔ اس سے پہلے آپ کو صبر کرنا پڑتا۔ اس کے بعد ہی ممکن ہوا کہ وہ حالات پیدا ہوں جن میں مذکورہ قسم کا مثبت عمل انجام دیا جا سکے۔

یہ ایک معلوم بات ہے کہ رئیسوں اور بادشاہوں کے نام یہ خطوط صلح حدیبیہ کے بعد روانہ کئے گئے۔ ظاہر ہے کہ یہ کام صلح حدیبیہ سے پہلے بھی ہوسکتا تھا۔ پھر آپ نے اس کو صلح حدیبیہ کے بعد کیوں انجام دیا۔ اس کی واحد وجہ یہ ہے کہ صلح حدیبیہ سے پہلے آپ جنگ و قتال کے حالات میں گھرے ہوئے تھے۔ صبح و شام دشمنوں کے حملہ کا خطرہ لگا رہتا تھا اور آپ کے اور آ آ کے ساتھیوں کی ساری توجہ دفاعی کاموں میں خرچ ہو رہی تھی۔ ایسے غیر معتدل حالات میں حکمرانوں کے نام دعوتی مہم کا منصوبہ بنانا اور اس کی تعمیل کرنا عملاً سخت دشوار تھا۔

صلح حدیبیہ حقیقتاً مسلمانوں اور ان کے دشمنوں کے درمیان دس سال کا ناجنگ معاہدہ (No-war Pact) تھا۔ چنانچہ صلح حدیبیہ کے بعد حالات بالکل معتدل ہو گئے۔ اس کے فوراً بعد آپ نے حکمرانوں کے نام دعوت نامے بھیجنے کا منصوبہ بنایا اور اس کی تعمیل فرمائی۔ جس کی تفصیل سیرت کی کتابوں میں موجود ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ صبر کے بغیر کوئی مثبت عمل ممکن نہیں۔ اگر آپ کو داعی بننا ہے تو مدعو کے ساتھ تمام جھگڑوں کو یک طرفہ طور پر ختم کرنا ہوگا۔ اگر آپ کو متواضع اخلاق اختیار کرنا ہے تو اپنے سینہ کو تکبر کا قبرستان بنانا ہوگا۔ اگر آپ کو لوگوں کا خیرہ خواہ بننا ہے تو اپنے اندر اٹھنے

والے حسد کے جذبات کو دبانا ہوگا۔ اگر آپ لوگوں کے ساتھ انصاف کرنا چاہتے ہیں تو اپنے اندر اٹھنے والے حسد کے جذبات کو دبانا ہوگا۔ اگر آپ لوگوں کے ساتھ انصاف کرنا چاہتے ہیں تو اپنے اندر پیدا ہونے والے انتقامی جذبات کو ذبح کرنا ہوگا اور یہ سب وہ چیزیں جو صبر سے تعلق رکھتی ہیں۔ صبر کے بغیر ان کا حصول ممکن نہیں۔

عملی حل

ایک عالم نفسیات کا قول ہے کہ جب کسی کی انا کو مس کیا جاتا ہے تو وہ برتر انا بن جاتا ہے اور اس کا نتیجہ ہے فساد:

When one's ego it touched, it turns into super-ego, and the restult is break-down.

عمیر بن حبیب بن حماشہ رضی اللہ عنہ نے اپنے آخر زمانہ میں اپنے پوتے ابوجعفر الخطمی کو ایک لمبی نصیحت کی۔ اس نصیحت کا ایک حصہ صبر سے متعلق تھا۔ اس سلسلے میں انہوں نے کہا:

من لا یرضی بالقلیل ممایاتی به السفیه یرضی بالکثیر.

''جو شخص نادان کے چھوٹے شر پر راضی نہ ہوگا اس کو نادان کے بڑے شر پر راضی ہونا پڑے گا۔''[1]

ان دونوں اقوال میں بدلے ہوئے الفاظ کے ساتھ ایک ہی بات کہی گئی ہے۔ وہ یہ کہ موجودہ دنیا میں لوگوں کے شر سے بچنے کی ایک ہی یقینی تدبیر ہے اور وہ یہ کہ اپنے آپ کو لوگوں کے شر سے دور رکھا جائے۔

ہر انسان کے اندر پیدائشی طور پر ایک ''انا'' موجود ہے۔ یہ انا عام حالت میں سوئی ہوئی رہتی ہے اس کے شر سے اپنے آپ کو محفوظ رکھنے کی صورت صرف یہ ہے کہ اس کو سویا رہنے دیا جائے۔ اگر کسی کارروائی سے اس انا کو چھیڑ دیا گیا تو وہ سانپ کی طرح اٹھ کھڑی ہو جائے گی اور پھر وہ ہر وہ ممکن فساد برپا کرے گی جو اس کے بس میں ہو۔

---

[1] الطبرانی فی الاوسط.

اجتماعی زندگی میں بار بار ایسا ہوتا ہے کہ کسی نادان یا کسی فسادی آدمی سے آپ کو کوئی تکلیف پہنچ جاتی ہے۔ اکثر حالات میں اس کا بہترین حل یہ ہوتا ہے کہ ابتدائی تکلیف کو برداشت کر لیا جائے۔ کیونکہ اگر ابتدائی معمولی تکلیف کو برداشت نہیں کیا گیا اور اس کا جواب دینے کی کوشش کی گئی تو فریق ثانی اور زیادہ بھڑک اٹھے گا۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ جس آدمی نے کنکری کی چوٹ برداشت نہیں کی تھی وہ مجبور کر دیا جائے گا کہ پتھروں کی بارش کو برداشت کرے۔

دور کا راستہ

ترقی یافتہ ملکوں میں ٹیلی فون کا نظام نہایت معیاری ہوتا ہے۔ اس کے برعکس غیر ترقی یافتہ ملکوں میں اگرچہ ہر جگہ ٹیلی فون ہے مگر اس کا نظام درست نہیں۔ مثلاً ہندوستان میں اگر آپ مقامی ٹیلی فون کریں یا ایک شہر سے دوسرے شہر بات کریں تو طرح طرح کی خرابیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کے برعکس اگر آپ دہلی سے لندن کے کسی نمبر پر ڈائل کریں تو آپ کو فوراً لائن مل جائے گی اور نہایت صاف طور پر گفتگو ہو سکے گی۔

اس سلسلہ میں افریقہ کا ایک لطیفہ اخبار میں نظر سے گزرا۔ افریقہ کے ایک ملک میں کسی عورت نے گوشت کی مقامی دکان پر ٹیلی فون کرنا چاہا۔ کافی دیر تک کوشش کے باوجود اس کو نمبر نہیں ملا۔ اس عورت کی ماں لندن میں رہتی تھی۔ اس کے بعد اس نے لندن کے ٹیلی فون پر اپنی ماں کا نمبر ڈائل کیا۔ یہ نمبر اس کو فوراً مل گیا۔ اپنی ماں سے بات کرتے ہوئے مذکورہ عورت نے ضمناً کہا کہ وہ گوشت منگوانے کے لئے ایک گھنٹہ سے گوشت کی دکان پر ٹیلی فون ملانے کی کوشش کر رہی تھی مگر رابطہ قائم نہ ہو سکا۔ اس کی ماں نے کہا کہ اچھا میں یہاں سے ملاتی ہوں۔ چنانچہ اس کی ماں نے لندن سے افریقہ کی گوشت کی دکان کا ٹیلی فون نمبر ملایا۔ نمبر بلا تاخیر مل گیا۔ افریقہ کی گوشت کی دکان کا جو پیغام مقامی ٹیلی فون سے نہیں پہنچ سکا۔ وہ لندن کے ٹیلی فون سے پہنچ گیا۔

یہ لطیفہ زندگی کی ایک حقیقت کو بتا رہا ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ...... کبھی دور کا راستہ عملاً

زیادہ قریب ہوتا ہے۔

بیشتر لوگو کا خیال یہ ہے کہ وہ منزل پر پہنچنے کے لئے مختصر راستہ تلاش کرتے ہیں۔ وہ اپنے مطلوبہ نتیجہ کو حاصل کرنے کے لئے وہ طریقہ اختیار کرتے ہیں جو بظاہر جلد نتیجہ کو سامنے لانے والا ہو۔ مگر منزل تک جلد پہنچنے کے لیے صرف ''راستہ'' کو دیکھنا کافی نہیں ہے بلکہ ''سواری'' کو دیکھنا بھی ضروری ہے، نتیجہ کہ جلد حاصل کرنے کا تعلق صرف ظاہری اسباب سے نہیں ہے بلکہ بہت سے ان دوسرے اسباب سے ہے، جو دکھائی نہیں دیتے۔

کبھی دور کا راستہ زیادہ قریب ہوتا ہے اور قریب کا راستہ زیادہ دور بن جاتا ہے۔

اندر اور باہر کا فرق

اپالو...... 8 کے تین خلائی مسافر 27 دسمبر 1968ء کو بحرالکاہل میں اترے تھے۔ زمین سے چاند تک کا سفر کرنے میں ان امریکی خلا بازوں کو چھ دن تین گھنٹے لگے اور انہوں نے تقریباً پانچ لاکھ 47 ہزار میل کا سفر طے کیا۔ ان کے سفر کا سب سے زیادہ نازک لمحہ وہ تھا جب کہ ان کا چھ ٹن وزنی جہاز ساٹھ میل کے فاصلہ سے چاند کا چکر لگا کر دوبارہ زمین کے قریب واپس پہنچا۔

امریکی راکٹ جب زمین کی بیرونی فضا میں داخل ہوا تو زمین کی کشش کی وجہ سے اس کی رفتار غیر معمولی طور پر بڑھ کر 39 ہزار کلو میٹر فی گھنٹہ ہوگئی۔ چاند کے مقابلہ میں اس کو سات گنا زیادہ قوت کشش کا مقابلہ کرتے ہوئے اپنا سفر جاری رکھنا تھا۔ اس غیر معمولی رفتار کی وجہ سے خلائی جہاز انتہائی خوفناک کی قسم کی گرمی سے دو چار ہوا۔ کرۂ فضا میں داخل ہوتے ہی خلائی جہاز ہوا کی رگڑ سے گرم ہونا شروع ہوا۔ یہاں تک کہ وہ آگ کے انگارے کی طرح سرخ ہوگیا۔ اس وقت خلائی جہاز کے بیرونی حصہ کی تپش تین ہزار تین سو سنٹی گریڈ (6 ہزار ڈگری فارن ہائٹ تھی، جب کہ صرف سو ڈگری کی حرارت پر پانی ابلنے لگتا ہے۔

تین ہزار تین سو ڈگری سینٹی گریڈ کی حرارت میں کوئی جاندار زندہ نہیں رہ سکتا۔ پھر اس غیر معمولی تپش میں تینوں خلائی مسافر کس طرح زندہ سلامت رہ کر واپس آ گئے۔ اس کی وجہ یہ تھی

کہ جس خلائی جہاز کے اندر وہ بند تھے، وہ خاص طور پر اس ڈھنگ سے بنایا گیا تھا کہ وہ باہر کی شدت کو اندر نہ پہنچنے دے۔ چنانچہ سخت گرمی کے باوجود اس کے اندر کا درجہ حرارت 21 ڈگری سینٹی گریڈ سے آگے نہیں بڑھا۔ باہر کا درجہ حرارت تین ہزار تین سو اور اندر کا درجہ حرارت صرف 21۔

خلائی سفر کا یہ واقعہ اپنے اندر بڑا سبق رکھتا ہے۔ انسانی زندگی میں بھی بار بار ایسے سخت مرحلے آتے ہیں۔ جب بیرونی ماحول انتہائی طور پر آپ کے خلاف ہو جاتا ہے۔ اس وقت حالات کی شدت سے بچنے کی صرف ایک سبیل ہوتی ہے۔ وہ یہ کہ آپ اپنے اندرونی جذبات کو دبائیں اور اپنے احساس پر قابو رکھتے ہوئے اس کو معتدل حالت پر قائم رکھیں۔ اگر ایسا ہو کہ آپ کے ''اندر'' بھی شدت کا وہی حال ہو جائے جو آپ کے ''باہر'' ہے تو آپ اپنے کو تباہ کر لیں گے۔ اس کے برعکس اگر اندر کی شدت سے باہر سے غیر متاثر رہ کر اعتدال کی حالت پر قائم رہے تو آپ باہر کی ''آگ'' سے محفوظ رہیں گے اور بالآخر سلامتی کے ساتھ کامیابی کی منزل پر پہنچ جائیں گے۔

زندگی کا راز یہ ہے کہ آپ کے باہر اگر آپ کے خلاف نفرت اور بغض پایا جاتا ہو تو آپ اس نفرت اور بغض کو اپنے اندر داخل نہ کریں بلکہ اپنے قابو میں رکھ کر اپنے اندر محبت اور درگزر کے جذبات کی پرورش کریں۔ باہر کی دنیا آپ کے ساتھ برائی کا معاملہ کرے تو آپ بھلائی کی صورت میں اس کا جواب دیں۔ یہی طریقہ زندگی اور کامیابی کا طریقہ ہے۔ اگر آپ بھی ویسے ہو گئے جیسا ماحول تھا تو یقیناً آپ مقابلہ کی اس دنیا میں کامیاب نہیں ہو سکتے۔

بے صبری کا نتیجہ

15 جنوری 1986ء کا واقعہ ہے۔ انڈین ایئر لائنز کا ایک جہاز (فلائٹ نمبر 406) بمبئی سے دہلی کے لیے اڑا۔ مگر صرف پندرہ منٹ بعد وہ واپس ہوا اور دوبارہ بمبئی کے ہوائی اڈہ پر اتر گیا۔ اس کی وجہ یہ ہوئی کہ یہ جہاز کسی ٹیکنیکل سبب سے آدھ گھنٹہ لیٹ ہو گیا تھا۔ جہاز جب اوپر فضا میں پہنچا تو اس کے ایک مسافر نے کیپٹن بھٹناگر کے نام ایک نوٹ بھیجا کہ وہ بتائے

کہ جہاز کیوں آدھ گھنٹہ لیٹ روانہ ہوا ہے۔

کیپٹن نے مذکورہ مسافر کو کاک پٹ میں بلایا اور وضاحت کرنے کی کوشش کی کہ لیٹ ہونے کی وجہ کیا تھی۔ مسافر اس کی وضاحت سے مطمئن نہیں ہوا اور کیپٹن کی پیٹھ پر گھونسہ مار کر کہا کہ میں نے تمہارے جیسے بہت پائلٹ دیکھے ہیں:

I have seen many pilots, like you.

کیپٹن بھٹناگر اس صورتِ حال سے گھبرا اٹھے۔ انہوں نے فوراً جہاز کو موڑ دیا اور اس کو واپس لا کر دوبارہ بمبئی کے ہوائی اڈا پر اتر دیا۔ اس کے بعد بمبئی کے ہوائی اڈہ پر کافی دیر تک ہنگامہ برپا رہا۔ بالآخر انڈین ایئر لائنز کے ذمہ داروں نے جہاز کو دوسرے پائلٹ کے ذریعہ روانہ کیا۔

اس کا نتیجہ یہ ہو کہ مذکورہ جہاز جب بمبئی سے دہلی پہنچا تو وہ تین گھنٹے لیٹ ہو چکا تھا۔ مسافر نے آدھا گھنٹہ کی تاخیر برداشت نہ کی۔ اس کی قیمت انہیں یہ دینی پڑی کہ وہ تین گھنٹہ تاخیر کے ساتھ اپنی منزل پر پہنچے۔ مزید کہ یہ انڈین ایئر لائنز کے ذمہ داروں نے ایک انکوائری (High level inquiry) بٹھائی ہے۔ مذکورہ مسافر بلافرض کسی سزا سے بچ جائے تب بھی وہ ایک انجام سے بچ نہیں سکتے۔ اسی چیز کی اور زیادہ قیمت دینا جس کی تھوڑی قیمت دینے پر وہ راضی نہیں ہوئے تھے، یعنی وقت۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی یہ سمجھتا ہے کہ وہ اپنے مقصد کو حاصل کر رہا ہے۔ حالانکہ وہ اپنے مقصد کو کھو رہا ہوتا ہے۔ وہ سمجھتا ہے کہ میں اپنی منزل کی طرف تیزی سے بڑھ رہا ہوں۔ حالانکہ اس کی تیزی کا انجام صرف یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی منزل سے کچھ اور دور ہو جائے۔ [1]

جینے کا راز

ایک مسلمان لیڈر نے وزیر اعظم اندرا گاندھی کے نام ایک خط لکھا۔ اس میں انہوں نے یہ شکایت کی کہ مسلم اقلیت کے ساتھ ہندوستان میں ظلم اور امتیازی سلوک کیا جاتا ہے۔ انہوں

[1] ٹائمز آف انڈیا، ہندوستان ٹائمز 16 جنوری 1986ء۔

نے دھمکی دی کہ اگر اس صورتِ حال کو ختم نہ کیا گیا تو ان کی پارٹی ستیہ گرہ شروع کردے گی.

اس کے جواب میں سر اندرا گاندھی نے مکتوب نگار کو جو خط لکھا اس کا ایک جملہ یہ تھا:

No minority could survive if there neighbours of the majority were irritated.

''کوئی اقلیت زندہ نہیں رہ سکتی اگر اس کی پڑوسی اکثریت مشتعل ہو۔''[1]

اگر بالکل غیر جانبدار ہوکر دیکھا جائے تو وزیر اعظم اندرا گاندھی کا یہ جملہ صورتِ حال کی نہایت صحیح ترجمانی ہے۔ نیز اسی کے اندر مذکورہ مسئلہ کا حقیقی حل بھی چھپا ہوا ہے۔

موجودہ دنیا میں ہمیشہ ایسا ہوتا ہے کہ مختلف اسباب سے ایک دوسرے کے خلاف ناراضگی کے اسباب پیدا ہو جاتے ہیں...... کوئی آگے بڑھ گیا ہے تو دوسروں میں اس کے خلاف حسد کا جذبہ، کسی کو زیادہ مل گیا ہے تو اس کے مقابلہ میں اپنی محرومی کا احساس، کسی سے شکایت کی کوئی بات ہوجائے تو اس کے خلاف غصہ اور انتقام وغیرہ۔ اس قسم کے جذبات انتہائی عام ہیں اور وہ ہر سماج میں، بلکہ ہر گھر میں موجود ہوتے ہیں۔ مگر عام حالات میں وہ دلوں کے اندر چھپے رہتے ہیں۔ لوگوں کی روز مرہ کی مصروفیات بھی اس کے ابھرنے میں رکاوٹ بنی رہتی ہیں، لیکن اگر کوئی غیر معمولی واقعہ پیش آجائے تو یہ جذبات ظاہر ہوجاتے ہیں۔

سماجی امن درحقیقت اس کا نام ہے کہ ان منفی جذبات کو دبا رہنے دیا جائے۔ اس کے برعکس سماجی بدامنی یہ ہے کہ کوئی نادانی کر کے ان چھپے ہوئے جذبات کو مشتعل کر دیا جائے۔

یہ زندگی کی ایک اٹل حقیقت ہے۔ موجودہ مقابلہ کی دنیا میں کوئی معاشرہ حتی کہ کوئی خاندان اس سے خالی نہیں ہوسکتا۔ ایسی حالت میں زندگی کا راز صرف ایک ہے۔ وہ یہ کہ صبر اور حکمت کا طریقہ اختیار کر کے دبے ہوئے جذبات کو دبا رہنے دیا جائے۔ ان کو ہر قیمت پر بروئے کار آنے سے روکا جائے۔

زندگی کا یہی راز ہے جس کو ایک مفکر نے ان لفظوں میں بیان کیا ہے:...... اس دنیا میں ہر آمی کے پاس ایک وسیع قبرستان ہونا چاہیے جس میں وہ لوگوں کے قصوروں کو دفن کر سکے۔

[1] ہندوستان ٹائمز، 21 فروری 1983ء۔

صبر کی ضرورت

مغل حکمران اورنگزیب کو اپنے والد شاہ جہاں سے سیاسی اختلاف ہوا۔ 1658ء میں اس نے شاہجہاں کو سخت سے بے دخل کر کے آگرہ کے قلعہ میں قید کر دیا۔ اسی حال میں شاہجہاں 1666ء میں 74 سال کی عمر میں مر گیا۔ اسیری کے زمانہ میں اس کی بہن جہاں آرا بھی قلعہ میں اس کے ساتھ تھی۔ شاہجہاں آگرہ کے قلعہ سے تاج محل کو دیکھا کرتا تھا اور اشعار پڑھتا رہتا تھا۔

ڈاکٹر آر۔ سی محمدار، ڈاکٹر ایچ۔ سی۔ رائے چودھری اور ڈاکٹر کالی کنکر دتہ نے اپنی مشترک کتاب تاریخ ہند (An Advanced History of India) میں شاہ جہاں کے آخری حالات کا ذکر کرتے ہوئے لکھا ہے کہ اس نے مذہب میں اپنی تسکین کا سامان پالیا۔ اور صبر کا طریقہ اختیار کرتے ہوئے اپنے آخری ایام میں پارسا لڑکی جہاں آرا کے ساتھ عبادت اور مراقبہ میں گزار دیے، یہاں تک کہ مر گیا:

> He found solace in religion and, in a spirit of resignation, passed his last days in preyer and meditation in the company of his pious daughter, Jahanara till his death (P. 477)

کہا جاتا ہے کہ ایک عرصہ کے بعد شاہجہاں قید کی زندگی سے گھبرا اٹھا۔ اس نے اورنگزیب کو ایک مصرعہ لکھ کر بھیجا جس کا مطلب یہ تھا کہ یا تو ہم کو مار ڈالو یا دام دو یا پھر ہم کو آزاد چھوڑ دو:

یا بکش یا دام یا از قفس آزاد کن

اورنگزیب نے بھی اس کے جواب میں ایک مصرہ لکھ کر شاہجہاں کے پاس بھیج دیا۔ جو یہ تھا کہ ہوشیار چڑیا جب جال میں پھنس جائے تو اس کو برداشت سے کام لینا چاہیے۔

مرغ زیرک چوں بدام افتد تحمل بایدش

ہوسکتا ہے کہ یہ واقعہ نہ ہو، صرف ایک لطیفہ ہو۔ تاہم یہ بذاتِ خود ایک حکمت کی بات ہے۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ آدمی کسی غلطی یا کسی حادثہ کی بنا پر ایک ایسی صورت حال

میں پھنس جاتا ہے جو اس کے لیے عام حالات میں بالکل ناقابل برداشت ہوتی ہے۔ مگر اب جہاں وہ پھنس گیا ہے وہاں سے فوری طور پر نکلنا عملاً ممکن نہیں ہوتا۔ ایسی حالت میں گھبرا کر کوئی اقدام کرنا سراسر نادانی ہے۔ جال میں پھنسنے کے بعد چڑیا اگر پر پھڑ پھڑائے تو وہ اور زیادہ پھنستی چلی جاتی ہے، اسی طرح کسی نازل صورت حال میں پھنس جانے کے بعد آدمی اگر بے صبری کے ساتھ کارروائی کرے تو وہ اور زیادہ اس میں الجھ جائے گا۔

حکمت کا یہ اصول افراد کے لیے بھی ہے اور قوموں کے لیے بھی۔

۔ردِعمل کے بغیر۔

ایک ہندی کہاوت ہے..... چوٹ سہے جو شبد کی وائے گرو میں واس۔ یعنی جو شخص لفظ کی جوش سہہ سکے وہ اس قابل ہے کہ اس کو پیشوائی کا درجہ دے دیا جائے اور دوسرے لوگ اس کے خادم بن کر رہیں۔

لفظ کو سن کر بظاہر نہ کسی کا خون بہتا اور نہ کسی کا ہاتھ پاؤں ٹوٹتا ہے، مگر لفظ کی چوٹ کو برداشت کرنا بلاشبہ کسی آدمی کے لیے مشکل ترین کام ہے۔ لفظ کی چوٹ وہی شخص برداشت کر سکتا ہے جس کے اندر گہرائی ہو۔ جو ظاہری سطح سے اوپر اٹھ کر چیزوں کو دیکھ سکے۔

مسٹر کرشنا مورتی (عمر 90 سال) ہندوستان کے مشہور مفکر ہیں۔ وہ نہایت عمدہ انگریزی بولتے ہیں۔ چنانچہ ان کی تقریروں میں انگریزی دان طبقہ ہزاروں کی تعداد میں شریک ہوتا ہے۔ ہندوستان کے علاوہ مغربی ملکوں میں بھی ان کی تقریریں دلچسپی سے سنی جاتی ہیں۔

تاہم کرشنا مورتی کو یہ شکایت ہے کہ کوئی ان کے خیالات کو عملی طور پر نہیں اپناتا۔ مدراس کی ایک تقریر میں انہوں نے کہا کہ 50 سال سے میں دنیا بھر میں سفر کر کے اپنے خیالات پیش کر رہا ہوں مگر لوگوں کے اندر کوئی عملی حرکت پیدا نہیں ہوتی۔ ''کیا آپ لوگ اپنے آپ کو بدل لیں گے۔'' انہوں نے مجمع سے سوال کیا، پھر خود ہی جواب دیا: ''آپ لوگ میری باتیں سن کر واپس چلے جائیں گے اور بدستور ایسا ہی کرتے رہیں گے جیسا اب تک کر رہے تھے۔''

یہ سن کر مجمع سے ایک شخص اٹھا اور سخت غصہ میں کہا ''ہر سال آپ یہی کہتے ہیں کہ ہم آپ

کا ساتھ نہیں دیتے۔ پھر کس لیے آپ ہم کو اپنی بات سناتے رہتے ہیں۔"

اس کے جواب میں کرشنا مورتی نے نہایت نرمی کے ساتھ کہا:

Sir, have you ever asked a rose why does it bloom?

"جناب، کیا آپ نے کبھی گلاب سے پوچھا ہے کہ وہ کیوں کھلتا ہے؟"[1]

تنقیدی بات سن کر اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی بپھر اٹھتا ہے۔ مگر ایسے موقع پر بپھرنا خود اپنا ہی نقصان کرنا ہے۔ اگر آپ مخاطب کی تنقید سن کر غصہ ہو جائیں تو آپ صرف تیز و تند الفاظ بولیں گے۔ لیکن اگر ایسے موقع پر آپ اپنے جذبات کو سنبھال لیں تو آپ ایسی بات کہہ سکتے ہیں جو دل میں اتر جائے اور مخاطب کو خاموش کر دے۔

آسانی ہمیشہ مشکلوں کے بعد آتی ہے

گرمیوں کے موسم میں گرد وغبار سے بھری ہوئی آندھی جب اٹھتی ہے تو بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ وہ مصیبت کے سوا اور کچھ نہیں۔ مگر روس کے ماہرین موسمیات نے قراقرم کے ریگستانوں میں تحقیقات کے بعد بتایا ہے کہ گرد بھری ہوئی آندھیاں زمین پر موسم کی سختی کو کنٹرول کرنے کا ایک قدرتی ذریعہ ہیں۔ جب آندھیاں چلتی ہیں تو ان کی وجہ سے گرد اٹھ کر اوپر چھا جاتی ہے اور فضا میں ایک غلاف کی صورت بنا لیتی ہے۔ اس طرح یہ آندھیاں زمین کی سطح کو گرمی کی تپش سے محفوظ رکھتی ہیں۔ روسی سائنس دانوں نے مختلف آلات اور جہازوں کا استعمال کر کے آندھیوں کی خصوصیات کا مطالعہ کیا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ سخت گرمی کے دنوں میں بھی ریگستان کی تپتی ہوئی سطح اس وقت ٹھنڈی ہو جاتی ہے جب گرد سے بھری ہوئی آندھیاں چلنا شروع ہوتی ہے۔ گرد کے یہ سایہ دار بادل محدود فضا میں بھی چھا سکتے ہیں اور کافی دور تک بھی، جیسے عرب سے جنوبی امریکہ تک اور وسطی ایشیا سے بحر آرکٹکا تک۔

قدرت کا نظام کچھ اس طرح بنا ہے کہ ہر مفید واقعہ کسی پر مشقت عمل کے بعد ظہور میں آتا ہے۔ یہ ایک سبق ہے جو بتاتا ہے کہ ہم جب اپنی زندگی کے بارے میں کوئی منصوبہ بنائیں تو

---

[1] ہندوستان ٹائمز 24 فروری 1984ء۔

اس حقیقت کو ضرور سامنے رکھیں کہ مطلوبہ نتیجہ کو حاصل کرنے کے لیے ہم کو جدوجہد کے پرمشقت دور سے گزرنا ہوگا۔ موجودہ دنیا کو اس کے بنانے والے نے اسی ڈھنگ پر بنایا ہے اور اس سے مطابقت کر کے ہی ہم کوئی مفید نتیجہ برآمد کر سکتے ہیں۔ اگر ہم یہ چاہیں کہ ہم کو ''آندھی'' کی تکلیف نہ اٹھانی پڑے اور اس کے بغیر ہی ہمارے سروں پر ٹھنڈا بادل سایہ کر لے تو ایسے نتیجہ کو پانے کے لیے ہمیں دوسری کائنات بنانی پڑے گی۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ اکثر حالات میں ناکامی کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ آدمی فوراً کامیابی چاہتا ہے۔ ''مختصر راستہ'' کا لفظ سڑکوں اور پگڈنڈیوں کی دنیا کے لیے صحیح ہے مگر زندگی کی جدوجہد میں ''مختصر راستہ'' قسم کی کوئی چیز نہیں پائی جاتی۔ سورت میں ہیرے کی ایک دکان ہے، جو دوسری منزل پر ہے۔ ایک نوجوان اس دکان میں داخل ہوا۔ اس نے ایک ہیرا چرا لیا اور اس کو لے کر باہر نکل جانا چاہا۔ مگر دکان کے آدمیوں کو شبہ ہو گیا۔ انہوں نے فوراً سیڑھی کا دروازہ بند کر دیا اور نوجوان سے پوچھ گچھ شروع کر دی۔ نوجوان نے دیکھا کہ سیڑھی کے راستہ سے بھاگنا اس کے لیے ممکن نہیں ہے۔ وہ تیزی سے قریب کی کھڑکی میں داخل ہوا اور وہاں سے نیچے کی طرف چھلانگ لگا دی۔ بظاہر اس نے بھاگ نکلنے کے لیے چھلانگ لگائی تھی۔ مگر دوسری منزل سے جب وہ سڑک پر گرا تو اتنی سخت چوٹ آئی کہ وہ وہیں سڑک پر مر گیا۔ [1]

''سیڑھی'' کا راستہ اگر کسی کو بند نظر آئے تو وہ ''کھڑکی'' سے چھلانگ لگا کر سڑک پر نہیں پہنچ سکتا۔ ایسی چھلانگ اس کو جہاں پہنچائے گی وہ قبر ہے نہ کہ سڑک...... بظاہر یہ ایک احمق نوجوان کا قصہ معلوم ہوتا ہے۔ مگر بہت سے عقل مند لوگ بھی ٹھیک اسی طریقہ کو اپنی زندگی میں دہراتے ہیں اور بالآخر اسی انجام سے دوچار ہوتے ہیں، جس سے مذکورہ نوجوان دوچار ہوا۔

اپنی کمیوں کو جانیے

وہ بڑھاپے کی منزل میں تھا۔ مگر اس نے شادی نہیں کی تھی، اس لیے اس کو ایک آئیڈیل

[1] ٹائمز آف انڈیا، 21 جنوری 1980ء۔

رفیقہ حیات کی تلاش تھی۔ لوگوں نے پوچھا: کیا آپ کو زندگی بھر کوئی ایسی خاتون نہیں ملی جو آئیڈیل رفیقہ حیات بن سکتی ہو۔ اس نے جواب دیا: ایک خاتون ایسی ملی تھی مگر مشکل یہ تھی کہ وہ بھی اپنے لیے ایک آئیڈیل شوہر تلاش کر رہی تھی...... اور بدقسمتی سے میں اس کے معیار پر پورا نہ اتر سکا۔

لوگ عام طور پر دوسروں کی کمیوں کو جاننے کے ماہر ہوتے ہیں اس لیے ان کا کسی سے نباہ نہیں ہوتا۔ اگر آدمی اپنی کمیوں کو جان لے تو اس کو معلوم ہوگا کہ وہ بھی اسی بشری مقام پر ہے جہاں وہ دوسرے کو کھڑا ہوا پاتا ہے۔ اپنی کمیوں کا احساس آدمی کے اندر تواضع اور اتحاد کا جذبہ پیدا کرتا ہے۔ اس کے برعکس اگر وہ صرف دوسروں کی کمیوں کو جانتا ہو تو اس کے اندر گھمنڈ پیدا ہوگا اور کسی سے نباہ کرنا اس کے لیے مشکل ہو جائے گا۔

نفسیات کا مطالعہ بتاتا ہے کہ کسی ایک آدمی میں ساری خصوصیات جمع نہیں ہوتیں۔ کسی میں کوئی خصوصیت ہوتی ہے اور کسی میں کوئی خصوصیت۔ پھر جس شخص میں کوئی ایک خصوصیت ہوتی ہے اس کے اندر اسی نسبت سے کچھ اور خصوصیات پیدا ہو جاتی ہیں جو گویا ان خصوصیت کا ضمنی نتیجہ ہوتی ہیں۔ مثلاً ایک شخص اگر بہادر ہے تو اسی نسبت سے اس کے اندر شدت ہوگی۔ ایک شخص شریف ہے تو اسی نسبت سے اس کے اندر نرمی ہوگی۔ ایک شخص حساس ہے تو اسی نسبت سے اس کے اندر غصہ ہوگا۔ ایک شخص ذہین ہے تو اسی نسبت سے اس کے اندر تنقیدی مادہ ہوگا۔ ایک شخص عملی صلاحیت زیادہ رکھتا ہے تو اسی نسبت سے اس کے اندر فکری استعداد کم ہوگی۔ وغیرہ۔

ایسی حالت میں قابلِ عمل بات صرف ایک ہے ہم جس شخص کے ''روشن پہلو'' سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہوں اس کے ''تاریک پہلو'' کو نظر انداز کریں۔ یہی واحد تدبیر ہے جس سے ہم کسی کی صلاحیتوں کو اپنے لیے کارآمد بنا سکتے ہیں۔ میاں بیوی کے تعلقات ہوں یا مالک اور ملازم کے تعلقات یا دکان دار اور شرکت دار کے تعلقات، ہر جگہ اسی اصول کو سامنے رکھنے کی ضرورت ہے۔ اگر ہم کو ''پھول'' لینا ہے تو ہم کو ''کانٹے'' کو بھی برداشت کرنا ہوگا۔ جس کے اندر کانٹے کی برداشت نہ ہو اس کے لیے اس دنیا میں پھول کا مالک بننا بھی مقدر نہیں۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ تنہا آدمی کوئی بڑا کام نہیں کر سکتا۔ بڑا کام کرنے کے لیے ضروری ہے کہ مطلوبہ کام کی پشت پر کئی آدمیوں کی صلاحیتیں ہوں۔ اسی ضرورت نے مشترک سرمایہ کی کمپنیوں کا تصور پیدا کیا ہے۔ لیکن کئی آدمیوں کا مل کر کسی مقصد کی تکمیل کے لیے جدوجہد کرنا اسی وقت ممکن ہے جب کہ اسی کے افراد میں صبر اور وسعت ظریف کا مادہ ہو۔ وہ ایک دوسرے کو برداشت کریں۔ وہ چھوٹی چھوٹی باتوں پر ایک دوسرے سے نہ الجھیں وہ ناخوش گوار باتوں کو یاد رکھنے کے بجائے ناخوش گوار باتوں کو بھلانے کی کوشش کریں۔ معیار پسندی بہت اچھی چیز ہے مگر جب معیار کا حصول ممکن نہ ہو تو حقیقت پسندی کی سب سے بہتر طریق عمل ہوتا ہے۔

صبر کی زمین پر

ہری بھری فصل مٹی کے کھیت میں اگتی ہے نہ کہ سونے چاندی کے فرش پر...... یہ محدود معنوں میں صرف زراعت کی بات نہیں۔ بلکہ یہ زندگی کا عالم گیر قانون ہے۔ خدا نے ہر چیز کے وجود میں آنے کے لیے ایک نظام مقرر کر دیا ہے۔ اسی خاص نظام کے تحت وہ چیز وجود میں آتی ہے۔ کسی اور طریقہ سے ہم اس کو وجود میں نہیں لا سکتے۔

یہی انسانی زندگی کا معاملہ بھی ہے۔ زندگی ایک ایسا امتحان ہے جو صبر کی زمین پر دینا پڑتا ہے۔ زندگی ایک ایسی کھیتی ہے جو صبر کی زمین پر اگتی ہے۔ خدا نے ابدی طور پر مقرر کر دیا ہے کہ زندگی کی تعمیر صبر کی زمین پر ہو۔ اب قیامت تک یہی ہونا ہے۔ ہم اس کی تعمیر کے لیے کوئی دوسری زمین نہیں بنا سکتے۔

صبر کسی منفی چیز کا نام نہیں، وہ سراسر ایک مثبت رویہ ہے۔ صبر کا مطلب ہے...... بے سوچے سمجھے کر گزرنے کے بجائے سوچ سمجھ کر اپنا کام کرنا۔ جذباتی ردِعمل کے بجائے شعوری فیصلہ کے تحت اپنا منصوبہ بنانا۔ وقتی ناامیدیوں میں مستقبل کی امید کو دیکھا لینا۔ حالات میں گھر کر رائے قائم کرنے کے بجائے حالات سے اوپر اٹھ کر رائے قائم کرنا۔

ایک بیج کو آپ سونے کی پلیٹ میں رکھ دیں تو وہ اپنی زندگی کے سرچشموں سے مربوط نہیں

ہوتا۔ وہ زندگی کے اسباب سے بھری ہوئی کائنات میں بے اسباب بنا ہوا پڑا رہتا ہے۔ وہ اپچاؤ کی ساری صلاحیت رکھتے ہوئے اپجنے سے محروم رہتا ہے۔

یہی حال انسان کا ہے۔ اگر وہ بے صبری کی حالت میں ہو تو وہ خدا کی سرسبز و شاداب دنیا میں ایک ٹھنٹھ کی مانند سوکھا ہوا پڑا رہے گا۔ لیکن صبر کو اختیار کرتے ہی وہ اچانک خدا کی زمین میں اپنی جڑیں پالیتا ہے اور بڑھتے بڑھتے بالآخر پورا درخت بن جاتا ہے۔

جب آدمی حقیقی معنوں میں صبر کا ثبوت دیتا ہے تو وہ بندوں کی سطح پر جینے کے بجائے خدا کی سطح پر جینے لگتا ہے۔ دنیا کی تنگیوں سے گزر کر وہ آخرت کی وسعتوں میں پہنچ جاتا ہے۔ وہ بے معنی زندگی کے مرحلہ سے نکل کر بامعنی زندگی کے مرحلہ میں داخل ہو جاتا ہے۔

صبر والا انسان ہی مومن انسان ہے اور اسی کے لیے وہ ابدی انعام مقدر کیا گیا ہے جس کا دوسرا نام جنت ہے۔

انتقام نہیں

ایک صاحب ٹرانسپورٹ کا کام کرتے ہیں۔ ان کے پاس ایک گاڑی تھی جس کا لائسنس رسمی طور پر کسی دوسرے کے نام تھا۔ کچھ دنوں کے بعد اس آدمی کی نیت خراب ہوگئی۔ اس نے چاہا کہ کاغذ میں قانونی اندارج سے فائدہ اٹھا کر گاڑی پر قبضہ کر لے یا اس کے معاوضہ میں ان سے کوئی بڑی رقم حاصل کرے۔ ٹرانسپورٹ کے مالک کے سامنے جب یہ بات آئی تو اس کے بدن میں آگ لگ گئی۔ وہ اپنے اس ''دوست'' کا جانی دشمن ہوگیا۔

اب اس کا ذہن ہر وقت ایک ہی سوچ میں رہتا ہے۔ وہ یہ کہ اس شخص کو کس طرح مروایا جائے۔ انتقام کے جذبے نے اس کے ذہن کو جرائم کا کارخانہ بنا دیا۔ اب اس کو نہ اپنے کاروبار کی ترقی کی فکر تھی نہ اپنے گھر کو بنانے کی۔ ساری فکر اس بات کی تھی کہ مذکورہ شخص کو کسی نہ کسی طرح ہلاک کر دیا جائے۔ اسی حال میں چھ ماہ گزر گئے۔ بالآخر ایک ایسا واقعہ پیش آیا جس نے اس کی زندگی کا رخ بدل دیا۔ وہ اتفاقاً ایک مقام پر گیا ہوا تھا۔ ایک سڑک سے گزرتے ہوئے اس کے کان میں کچھ آوازیں آئیں۔ اس کو محسوس ہوا کہ

یہاں کوئی تقریر ہو رہی ہے۔ وہ جلسہ گاہ کی طرف مڑ گیا اور وہاں بیٹھ کر تقریر سننے لگا۔ تقریر کرنے والا کہہ رہا تھا:

''انتقام لینے سے پہلے سوچ لو کہ انتقام کا بھی انتقام لیا جائے گا۔''

تقریر کی سادگی نے اس کو اپنی طرف کھینچ لیا۔ وہ انتہائی غور کے ساتھ مقرر کی باتیں سنتا رہا جو بار بار مختلف مثالوں کے ذریعہ اپنے نقطہ نظر کو واضح کر رہا تھا۔ تقریر ختم ہونے کے بعد جب وہ جلسہ گاہ سے اٹھا تو وہ دوسرا انسان بن چکا تھا۔ اس نے طے کیا کہ وہ انتقام کے ذہن کو ختم کر دے گا اور مذکورہ شخص سے معاملہ کو خدا کے حوالے کر کے اپنے کاروبار کی ترقی میں لگ جائے گا۔

ٹرانسپورٹ کے مالک کو اب تک کام کرنے کا صرف ''تخریبی ڈھانچہ'' معلوم تھا۔ اب انہوں نے کام کرنے کا ''تعمیری ڈھانچہ'' دریافت کر لیا۔ ان کو معلوم ہوا کہ کام کرنے کا وہی ایک انداز نہیں ہے جس پر دوسرے اکثر لوگ چل رہے ہیں۔ کام کرنے کا ایک اور انداز بھی ہے۔ اور وہ ہے...... دوسرے کے پیچھے دوڑنے کے بجائے اپنے پیچھے دوڑنا۔

مذکورہ شخص نے اب اسی دوسرے طریقے کو پکڑ لیا۔ انہوں نے 6 ستمبر 1983ء کی ملاقات میں کہا کہ ''اب وہ خود کو زیادہ پرسکون پاتے ہیں اور زیادہ کامیاب بھی۔''

ناگزیر برائی

مسٹر ڈی کے داس دہلی کے اعلیٰ ترین سرکاری افسران (Seniormost LAS officers) میں سے ایک تھے۔ دہلی کی ایک پوش کالونی ''مدھوبن'' میں ان کا بہت بڑا مکان تھا۔

مگر 3 اگست 1985ء کو انہوں نے اپنے گلے میں پھندا ڈال کر خودکشی کر لی۔ ان کی اہلیہ مسز بینا داس ایک بجے دن ان کے کمرے میں داخل ہوئیں تو ان کا مردہ جسم چھت کے پنکھے سے لٹکا ہوا تھا۔ موت کے وقت مسٹر داس کی عمر 56 سال تھی۔ وہ حال میں دہلی ٹورازم ڈویلپمنٹ کارپوریشن کے چیئرمین مقرر ہوئے تھے اور آئی اے ایس کے اسکیل کا آخری

مشاہرہ پا رہے تھے۔ اس کے باوجود مسٹر داس نے کیوں خودکشی کر لی۔ اس سلسلہ میں ہم دو اخباروں کی رپورٹ سے چند جملے یہاں نقل کرتے ہیں۔ پہلا اقتباس ہندوستان ٹائمز، 4 اگست کا ہے اور دوسرا ٹائمز آف انڈیا، 4 اگست کا ہے۔

A businessman friend of Mr. Das said the deceased bureaucrat was dissatisfied with many of the posting he got. He said that Mr. Das often used to say that he was alwasys given insignificant and ordinary positions. He was also depressed because he felt that he was not beings given his due in the Delhi Administration.

مسٹر داس کے ایک تاجر دوست نے کہا کہ آنجہانی افسر اپنی کسی تقرری پر مطمئن نہ تھے۔ مسٹر داس اکثر کہا کرتے تھے کہ ان کو ہمیشہ غیر اہم اور معمولی پوزیشن دی جاتی ہے۔ وہ غیر مطمئن بھی تھے کیونکہ وہ محسوس کرتے تھے کہ دہلی ایڈمنسٹریشن میں ان کو اہم جگہ نہیں دی گئی ہے۔

اس دنیا میں کوئی شخص اقلیتی فرقہ کا ہو یا اکثریتی فرقہ کا، معمولی ملازم ہو یا اعلیٰ عہدیدار، ہر حال میں اس کو کہیں نہ کہیں امتیازی برتاؤ کا تجربہ ہوتا ہے۔ امتیاز اس دنیا کی ناگزیر برائی ہے۔ اس دنیا میں کوئی شخص اس احساس سے بچ نہیں سکتا کہ اس کو وہ مقام نہیں دیا گیا جس کا وہ مستحق تھا۔ ایسی حالت میں عقل مندی یہ ہے کہ اس صورت حال کو گوارا کیا جائے۔ کیونکہ اس کو گوارا نہ کرنا آدمی کو یا تو مایوسی کی طرف لے جاتا ہے یا خودکشی کی طرف۔

چھلانگ نہیں

A young man once came to a venerable master and asked,
"How long will it take to reach enlightenment."
The master said, "Ten years."
The young man blurred, "So long."
The master said, "No, 1 was mistaken. It will take you 20 year."
The young man asked, "Why do you keep adding to it."

The master answered, "Come to think of it, in youjr case it will probably be 30 years."

اوپر کا اقتباس فلپ کپلیو (Philip Kapleau) کے ایک مضمون سے لیا گیا ہے۔ اس کا ترجمہ یہ ہے: ایک نوجوان شخص ایک بار ایک بزرگ استاد کے پاس آیا اور کہا: صاحب علم بننے میں کتنا وقت لگے گا۔

''دس سال'' استاد نے جواب دیا۔

''اتنی لمبی مدت'' نوجوان بولا۔

استاد نے کہا ''نہیں، مجھ سے غلطی ہوگئی۔ تمہارے لیے اس میں 20 سال کی مدت درکار ہوگی۔'' نوجوان شخص نے پوچھا۔'' آپ مدت میں اضافہ کیوں کرتے جارہے ہیں۔''

استاد نے جواب دیا: ''بات کو سمجھو، تمہارے معاملہ میں غالباً اس کو 30 سال لگ جائیں گے۔'' (آرڈی، جنوری 1983ء) جو مقصد عام رفتار سے 10 سال میں حاصل ہوتا ہو اس کو آپ دس دن میں حاصل کرنا چاہیں تو اس کا مطلب ہے کہ آپ چھلانگوں کے ذریعے اپنا سفر طے کرنا چاہتے ہیں اور چھلانگوں کے ذریعے سفر ہمیشہ اصل سفر کو طویل تر بنا دیتا ہے۔

چھلانگ لگانے والے کا انجام ہمیشہ یہ ہوتا ہے کہ وہ کسی چٹان سے ٹکرا جاتا ہے یا کسی کھڈ میں جا گرتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اس کو پیچھے لوٹ کر کسی ہسپتال میں داخل ہونا پڑتا ہے جہاں وہ مدت تک علاج کے لئے پڑا رہے۔ اگر وہ عام رفتار سے چلتا تو وقت پر اپنی منزل تک پہنچ جاتا۔ مگر چھلانگ نے اس کو پیچھے ڈال کر اس کے سفر کو اور لمبا کر دیا۔

کسی کام میں دیر لگانا جتنا غلط ہے اتنا ہی غلط یہ بھی کہ آپ اس کو جلد پورا کرنا چاہیں۔ ہر کام کی تکمیل کا ایک وقت ہے اور صحیح تکمیل وہی ہے جو اپنے وقت پر انجام پائے۔ دیر کرنا اگر سستی ہے تو جلدی کرنا بے صبری اور خدا کی اس محکم دنیا میں دونوں بالآخر جہاں پہنچتے ہیں وہ بے انجامی کے سوا اور کچھ نہیں۔

❋❋❋

باب نمبر 12

راز حیات

حوصلہ مندی

۔حوصلہ مندی۔

نوبل انعام یافتہ پروفیسر عبدالسلام نے جنوری 1986ء میں ہندوستان کے مختلف شہروں کا دورہ کیا۔ اس سلسلہ میں ان کی تقریروں کی رپورٹیں اخبارات میں آتی رہیں۔ ان کی ایک تقریر کی رپورٹ میں حسب ذیل الفاظ شامل تھے:

Citing the eample of South Korea, he said that about 15 years ago the gross national product per capita there was equal to that of India. However, it was many times more now due to the efforts they had put. Prof. Salam said that a team from South Korea had come to Trieste, Italy, where he stays, and wanted to know how nobel prizes were won. He said that it was a similar Sririt which should be inculcated in the people of the third world.

The times of India, January 16, 1986.

جنوبی کوریا کی مثال دیتے ہوئے پروفیسر عبدالسلام نے کہا کہ تقریباً پندرہ سال پہلے اس کی اور ہندوستان کی قومی پیداوار فی شخص برابر تھی۔ مگر اب جنوبی کوریا کی کوششوں کے نتیجہ میں اس کی فی شخص قومی پیداوار ہندوستان سے کئی گنا زیادہ ہو چکی ہے۔ پروفیسر عبدالسلام نے کہا کہ جنوبی کوریا کی ایک ٹیم ٹریسٹ (اٹلی) آئی جہاں وہ رہتے ہیں اور ان سے یہ جاننا چاہا کہ نوبل انعام کس طرح حاصل کئے جاتے ہیں۔ انہوں نے کہا کہ یہی وہ روح ہے جو تیسری دنیا کے لوگوں میں پیدا کی جانی چاہئے۔

تلاش کا جذبہ ہی تمام ترقیوں کی بنیاد ہے، خواہ وہ فرد کی ترقی کا معاملہ ہو یا قوم کی ترقی کا معاملہ اور خواہ اس کا تعلق دنیا کی ترقیوں سے ہو یا آخرت کی ترقیوں سے۔ ہر ترقی انہی لوگوں کے لئے ہے جو اپنے اندر تلاش و جستجو کا کبھی نہ ختم ہونے والا جذبہ رکھتے ہوں۔

تلاش کا جذبہ یہ بتاتا ہے کہ آدمی کے اندر جمود نہیں پیدا ہوا ہے اور جمود تمام ترقیوں کا قاتل ہے۔ جہاں جمود آیا وہاں ترقی کا عمل بھی لازمی طور پر رک جائے گا۔ جمود کی حالت طاری ہونے کے بعد آدمی "مزید" کے شوق سے محروم ہو جاتا ہے اور جس سے مزید کا شوق

رخصت ہو جائے وہ جہاں ہے وہاں بھی باقی نہیں رہے گا، بلکہ پیچھے جانا شروع ہو جائے گا، یہاں تک کہ بالکل آخری صف میں پہنچ جائے گا۔

صحیح سبق

شقیق بلخی رحمہ اللہ اور ابراہیم ادہم رحمہ اللہ دونوں ہم زمانہ تھے۔ کہا جاتا ہے کہ ایک بار شقیق بلخی رحمہ اللہ اپنے دوست ابراہیم ادہم رحمہ اللہ کے پاس آئے اور کہا کہ میں تجارتی سفر پر جا رہا ہوں۔ سوچا کہ جانے سے پہلے آپ سے ملاقات کرلوں، کیونکہ اندازہ ہے کہ سفر میں کئی مہینے لگ جائیں گے۔

اس ملاقات کے چند دن بعد حضرت ابراہیم ادہم رحمہ اللہ نے دیکھا کہ شقیق بلخی رحمہ اللہ دوبارہ مسجد میں موجود ہیں۔ انہوں نے پوچھا کہ تم سفر سے اتنی جلدی کیسے لوٹ آئے۔ شقیق بلخی رحمہ اللہ نے بتایا کہ میں تجارتی سفر پر روانہ ہو کر ایک جگہ پہنچا۔ وہ ایک غیر آباد جگہ تھی۔ میں نے وہاں پڑاؤ ڈالا۔ وہاں میں نے ایک چڑیا دیکھی جو اڑنے کی طاقت سے محروم تھی۔ مجھے اس کو دیکھ کر ترس آیا۔ میں نے سوچا کہ اس ویران جگہ پر یہ چڑیا اپنی خوراک کیسے پاتی ہوگی۔ میں اس سوچ میں تھا کہ اتنے میں ایک چڑیا آئی۔ اس نے اپنی چونچ میں کوئی چیز دبا رکھی تھی۔ وہ معذور چڑیا کے پاس اتری تو اس کی چونچ سے چیز اس کے سامنے گر گئی۔ معذور چڑیا نے اس کو اٹھا کر کھا لیا۔ اس کے بعد آنے والی طاقتور چڑیا اڑ گئی۔

یہ منظر دیکھ کر میں نے کہا سبحان اللہ۔ خدا جب ایک چڑیا کا رزق اس طرح اس کے پاس پہنچا سکتا ہے تو مجھ کو رزق کے لئے شہر در شہر پھرنے کی کیا ضرورت ہے۔ چنانچہ میں نے آگے جانے کا ارادہ ترک کر دیا اور وہیں سے واپس چلا آیا۔ یہ سن کر حضرت ابراہیم ادہم رحمہ اللہ نے کہا کہ شقیق رحمہ اللہ تم نے اپاہج پرندے کی طرح بننا کیوں پسند کیا۔ تم نے یہ کیوں نہیں چاہا کہ تمہاری مثال اس پرندے جیسی ہو جو اپنی قوتِ بازو سے خود بھی کھاتا ہے اور اپنے دوسرے ہم جنسوں کو بھی کھلاتا ہے۔ شقیق بلخی رحمہ اللہ نے یہ

سنا تو ابراہیم ادہم رحمہ اللہ کا ہاتھ چوم لیا اور کہا کہ ابو اسحاقؒ، تم نے میری آنکھ کا پردہ ہٹا دیا۔ وہی بات صحیح ہے جو تم نے کہی ہے۔

ایک ہی واقعہ ہے، اس سے ایک شخص نے بے ہمتی کا سبق لیا اور دوسرے شخص نے ہمت کا۔ اسی طرح ہر واقعہ میں بیک وقت دو پہلو موجود ہوتے ہیں۔ یہ آدمی کا اپنا امتحان ہے کہ وہ کس واقعہ کو کس زاویہ نگاہ سے دیکھتا ہے۔ ایک زاویہ سے دیکھنے میں ایک چیز بری نظر آتی ہے۔ دوسر اویہ نگاہ سے دیکھنے میں وہی چیز اچھی بن جاتی ہے۔ ایک رخ سے دیکھنے میں ایک میں منفی سبق ہوتا ہے اور دوسرے رخ سے دیکھنے میں مثبت سبق۔

خودکشی

مسٹر آنناداہانگاڈی (بنگلور) اس وقت کیمبرج میں زیر تعلیم تھے۔ جب پنڈت جواہر لال نہرو وہاں تعلیم کے لیے گئے۔ ان کا اور نہرو کا بہت قریبی ساتھ تھا۔ چنانچہ ان کے بیٹے مسٹر ڈیرین انگاڈی کی پرورش اس طرح ہوئی کہ وہ بچپن سے نہرو کے تذکرے سنتے تھے اور نہرو کی نقل کرتے تھے۔ مسٹر ڈیرین انگاڈی بعد میں فلم ایکٹر بن گئے۔

لارڈ اٹن برو نے تقریباً 25 کروڑ روپے کے خرچ سے ''گاندھی'' نامی مشہور فلم بنائی ہے۔ ابتدا جب اس فلم کے لئے کرداروں کی تلاش ہوئی تو جواہر لال نہرو کا رول کرنے کے لیے مسٹر ڈیرین انگاڈی کو موزوں سمجھا گیا اور ان کو اس کام کے لئے منتخب کرلیا گیا۔ مگر چھ ماہ بعد انہیں اطلاع دی گئی کہ ان کا نام کرداروں کی فہرست سے خارج کر دیا گیا ہے اور مسٹر روشن سیٹھ ان کی بجائے پنڈت نہرو کا رول ادا کریں گے۔

This was six months after Darien Angadi had been given the part, during which he had worked hard to perfect his role.

ڈیرین کو رول دینے کے چھ ماہ بعد ایسا ہوا جس کے دوران انہوں نے سخت محنت کی تھی

تاکہ وہ فلم میں معیاری رول ادا کرسکیں۔ مسٹر ڈیرین کو اس کا اتنا صدمہ ہوا کہ انہوں نے 5 دسمبر 1981 کو خودکشی کرلی۔

مذکورہ شخص نے کیوں خودکشی کرلی۔ اس لئے کہ اس نے چھ مہینے تک محنت کرکے اپنے اندر جو صلاحیت پیدا کی تھی اس کو اس کا وہ استعمال نہیں ملا جو اس نے چاہا تھا۔ اس سے اس کے اندر مایوسی پیدا ہوئی اور اس نے اپنے آپ کو ہلاک کرلیا۔

مگر انسان اپنی محنت سے اپنے اندر جو صلاحیت پیدا کرتا ہے وہ صلاحیت اپنی قیمت آپ ہے۔ اگر فوری طور پر اس کو اس کے استعمال کا موقع نہ ملے تب بھی وہ ایک محفوظ خزانہ ہے۔ اس کو یہ نہیں سمجھنا چاہئے کہ اس کی محنت بے کار چلی گئی۔ اس کی محنت سے پیدا شدہ لیاقت بدستور اس کے پاس موجود رہتی ہے اور جلد ہی آدمی کوئی دوسرا موقع پا لیتا ہے جہاں وہ اس کو استعمال کرکے اس کی قیمت وصول کرسکے۔

امامت عالم کا راز

نومبر 1847ء کی چار تاریخ تھی۔ اسکاٹ لینڈ کے ایک ڈاکٹر کے کمرہ میں اس کا ملازم داخل ہوا تو اس نے دیکھا کہ ڈاکٹر اور اس کے دو ساتھی اپنی کرسیوں سے گر کر فرش پر اوندھے منہ بے ہوش پڑے ہوئے ہیں۔ ملازم نے سمجھا کہ ان لوگوں نے شاید آج کوئی تیز قسم کی شراب پی لی ہے۔ اس بنا پر ان کا یہ حال ہوا ہے اس نے ان کے کپڑے درست کئے اور خاموشی کے ساتھ باہر چلا گیا۔ مگر بات دوسری تھی۔ یہ دراصل سر جیمز سمپسن (1811-1870ء) اور ان کے دو اسسٹنٹ تھے۔ انہوں نے انسانی جسم پر کلوروفارم کے اثرات کا تجربہ کرنے کے پہلے پہلی بار اس کو سانس کے ذریعہ اپنے اندر داخل کرلیا تھا۔

سمپسن ایک غریب نانبائی کے سات لڑکوں میں سب سے چھوٹا تھا۔ چار سال کی عمر میں اس نے اپنے گاؤں کے اسکول میں تعلیم شروع کی۔ اس نے تعلیم میں اتنی دلچسپی دکھائی کہ اس

کا باپ اور چھ بھائی اس پر راضی ہو گئے کہ خود انتہائی ضروری مصارف پر قناعت کر کے اس کو اعلیٰ تعلیم کے لئے شہر بھیجیں۔ اس طرح وہ اڈنبرا یونیورسٹی پہنچا اور ڈاکٹری میں اس وقت کی سب سے اونچی ڈگری (ایم ڈی) حاصل کی۔

ڈاکٹر سمپسن کو اپنے مطالعہ کے دوران معلوم ہوا کہ کلوروفام میں بے ہوش کرنے کی صلاحیت ہے۔ اس نے اس کی تحقیق شروع کر دی۔ وہ اس نتیجے پر پہنچا کہ آپریشن کے وقت اگر مریض کو وقتی طور پر کلوروفارم کے ذریعہ بے ہوش کر دیا تو اس کو چیر پھاڑ کر بھیانک تکلیف سے نجات دلائی جاسکتی ہے۔ اس نے اپنی تحقیق جاری رکھی۔ یہاں تک کہ خود اپنے آپ پر تجربہ کر کے یہ ثابت کر دیا کہ کلوروفام تو بے ضرر بے ہوشی کے لئے کامیاب طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اس طرح غریب نانبائی کا یہ لڑکا انسان کو وہ چیز دے سکا جس کو ڈاکٹر براؤن نے ان الفاظ میں بیان کیا ہے...... دکھی انسانوں کے لئے خدا کا ایک بہترین تحفہ:

.....One of God's best gifts to his suffering children.

جدید دنیا میں مغرب کی امامت کا راز اس کے اسی قسم کے باحوصلہ افراد ہیں جنہوں نے اپنے آپ کو کھویا تاکہ وہ انسانیت کو دیں۔ انہوں نے اپنے آپ کو خطرہ میں ڈالا تاکہ وہ دوسروں کو خطرہ سے بچاسکیں۔

ایک طریقہ یہ بھی ہے

نپولین (1769-1821ء) جب پہلی قید کے بعد جزیرہ البا (Elba) سے بھاگا تو اس کے ساتھ اس کے وفادار سپاہیوں کی ایک مختصر جماعت تھی۔ اس معزول تاجدار کے عزائم یہ تھے کہ وہ فرانس کے تخت پر دوبارہ قبضہ کرے۔ مگر پہلے ہی معرکہ میں اس کو فرانس کے 20 ہزار جوانوں کا سامنا کرنا پڑا۔

نپولین دنیا کے انتہائی بہادر انسانوں میں سے ایک ہے۔ مگر اس نے ایسا نہیں کیا کہ اپنی فوجی کمی کا لحاظ نہ کرتے ہوئے حریف سے ٹکرا جائے۔ جب دونوں فریق

آمنے سامنے ہوئے تو وہ اکیلا بالکل غیر مسلح حالت میں اپنی جماعت سے نکلا اور نہایت اطمینان کے ساتھ فریق مخالف کی صفوں کے سامنے جا کھڑا ہوا۔ اس نے اپنے کوٹ کے بٹن کھولے اور اپنے سینہ کو ننگا کر دیا۔ اس کے بعد جذباتی انداز میں اپنے مخالف سپاہیوں سے، جن میں سے اکثر اس کے ماتحت رہ چکے تھے خطاب کر کے بولا:

''تم میں سے کون وہ سپاہی ہے جو اپنے باپ کے ننگے سینے پر فائر کرنے کو تیار ہو۔''

اس کا اثر یہ ہوا کہ ہر طرف سے ''کوئی نہیں کوئی نہیں'' کی آوازیں بلند ہونے لگیں۔ تمام سپاہی مخالف جماعت کو چھوڑ کر نپولین کے جھنڈے کے نیچے آ گئے۔ نتیجہ ظاہر ہے۔ نپولین اپنی بے سروسامانی کے باوجود فاتح ہوا۔ اس نے ملک فرانس کے تخت پر دوبارہ قبضہ کر لیا۔ حالانکہ اس وقت وہ جس بے سروسامانی کی حالت میں تھا، اس کے ساتھ اگر وہ فرانس کی فوجوں سے لڑ جاتا تو میدانِ جنگ میں شاید اس کی لاش تڑپتی ہوئی نظر آتی۔

آدمی کے پاس کتنا ہی سازوسامان ہو لیکن خطرہ پیش آنے کی صورت میں اگر وہ گھبرا اٹھے تو اس کے اعصاب جواب دے جائیں گے۔ وہ اس قابل نہیں رہے گا کہ صورتِ حال کے بارے میں سوچ اور مقابلہ کے لئے اپنا منصوبہ بنائے۔ اس کے برعکس اگر وہ خطرہ کے وقت اپنے ذہن کو حاضر رکھے تو بہت جلد ایسا ہوگا کہ وہ خطرہ کی اصل نوعیت کو سمجھ لے اور اپنے ممکن ذرائع کو بروقت استعمال کر کے کامیاب رہے۔

تاریخ میں بار بار کم تعداد اور کم طاقت والوں نے زیادہ تعداد اور زیادہ طاقت والوں پر کامیابی حاصل کی ہے اس کی وجہ یہ ہے کہ دشمن ہمیشہ اس سے بہت کم طاقتور ہوتا ہے جتنا کہ وہ بظاہر دکھائی دیتا ہے۔ اس دنیا کا نظام کچھ اس ڈھنگ پر بنا ہے کہ کوئی شخص یا گروہ خواہ کتنا ہی طاقتور ہو جائے اس کے اندر کوئی نہ کوئی کمزوری موجود رہتی ہے۔ اسی کمزوری کو استعمال کرنے کا نام دشمن پر فتح حاصل کرنا ہے۔ کسی شخص کی واحد طاقت اس کے

فریق کی کمزوری ہے اور یہ طاقت ہمیشہ ہر ایک کو حاصل رہتی ہے۔ بشرطیکہ وہ اس ہوشیاری کا ثبوت دے سکے کہ وہ اپنے حریف کو کمزوری کو استعمال کرنا جانتا ہے۔

ـ جرأت مندی ـ

احمد اور اقبال دونوں ایک ہی شہر میں رہتے تھے۔ احمد بی اے پاس تھا جب کہ اقبال کی تعلیم صرف آٹھویں کلاس تک ہوئی تھی۔

ایک بار اقبال کو ایک سرکاری دفتر میں جانا تھا۔ وہ وہاں جانے لگا تو احمد بھی اس کے ساتھ چلا گیا۔ دونوں مذکورہ دفتر پہنچے۔ احمد نے دیکھا کہ اقبال وہاں مسلسل انگریزی بول رہا ہے جب دونوں باہر نکلے تو احمد نے کہا کہ تم غلط ملط انگریزی بول رہے تھے۔ میں تو کبھی اس طرح بولنے کی ہمت نہیں کروں گا۔ اقبال کو احمد کے اس تبصرے سے کوئی شرمندگی نہیں ہوئی۔ اس نے پر اعتماد لہجے میں جواب دیا۔ غلط بولو تاکہ تم صحیح بول سکو۔

اقبال نے مزید کہا کہ تم اگرچہ بی اے ہو اور میں کچھ بھی نہیں ہوں مگر دیکھ لینا کہ میں انگریزی بولنے لگوں گا اور تم کبھی بھی نہ بول سکو گے۔

اس واقعہ کو اب بیس سال ہو چکے ہیں۔ اقبال کے لفظ سو فیصد صحیح ثابت ہوئے۔ احمد آج بھی وہیں ہے جہاں وہ بیس سال پہلے تھا۔ مگر اقبال نے اس مدت میں زبردست ترقی کی۔ وہ اب بے تکلف انگریزی بولتا ہے اور بہت کم ایسے لوگ ہیں جو اس کی گفتگو میں زبان کی غلطی پکڑ سکیں۔

اقبال کے اس جرأت مندانہ مزاج نے اس کو بہت فائدہ پہنچایا۔ اس سے پہلے شہر میں اس کی ایک معمولی دکان تھی، مگر آج اسی شہر میں اس کا ایک بڑا کارخانہ قائم ہے۔ ”غلط بولو تاکہ تم صحیح بول سکو“ اس کے اپنے حق میں سو فیصد درست ثابت ہوا۔

اقبال کے طریقہ کا تعلق صرف زبان سے نہیں بلکہ زندگی کے تمام معاملات سے ہے۔ موجودہ دنیا میں وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو حوصلوں کے مالک ہوں، جو بے دھڑک

آگے بڑھنے کی ہمت کر سکیں۔ جو خطرہ مول لے کر اقدام کرنے کی جرأت رکھتے ہوں۔ اس دنیا میں غلطی کرنے والا صحیح کام کرتا ہے۔ جس کو یہ ڈر لگا ہوا ہے کہ کہیں اس سے غلطی نہ ہو جائے وہ زندگی کی دوڑ میں پیچھے رہ جائے گا۔ اس کے لئے آگے کی منزل پر پہنچنا مقدر نہیں۔

استاد کے بغیر

ایک خاتون نے انگریزی پڑھی۔ ان کے والد مولوی تھے۔ ان کے گھر پر انگریزی کا ماحول نہ تھا۔ چنانچہ ایم اے (انگلش) انہوں نے بمشکل تھرڈ نمبروں سے پاس کیا۔ ان کو شوق تھا کہ ان کو انگریزی لکھنی آجائے۔ یہ کام ایک اچھے استاد کے بغیر نہیں ہو سکتا تھا۔ لیکن ان کے گھر کے حالات اس کی اجازت نہیں دیتے تھے کہ وہ کوئی استاد رکھیں اور اس کی مدد سے اپنے اندر انگریزی لکھنے کی صلاحیت پیدا کریں۔

مگر جہاں تمام راستے بند ہوتے ہیں وہاں بھی ایک راستہ آدمی کے لئے کھلا ہوتا ہے۔ شرط صرف یہ ہے کہ آدمی کے اندر طلب ہو اور وہ اپنے مقصد کے حصول میں اپنی پوری طاقت لگا دے۔ خاتون نے استاد کے مسئلہ کا ایک نہایت کامیاب حل تلاش کر لیا۔ انہوں نے لندن کی چھپی ہوئی ایک کتاب پڑھی۔ اس میں انگریز مصنف نے بیرونی ملکوں کے انگریزی طالب علموں کو یہ مشورہ دیا تھا کہ وہ انگریزی لکھنے کی مشق اس طرح کریں کہ کسی اہل زبان کی لکھی ہوئی کتاب لے لیں۔ اس کے بعد روزانہ اس سے چند صفحات لے کر پہلے اس کا اپنی زبان میں ترجمہ کریں، پھر کتاب بند کر کے الگ رکھ دیں اور اپنے ترجمہ کو بطور خود انگریزی میں منتقل کریں۔ جب ایسا کر لیں تو اس کے بعد دوبارہ کتاب کھولیں اور اس کی چھپی ہوئی عبارت سے اپنے انگریزی ترجمہ کا مقابلہ کریں۔ جہاں نظر آئے کہ انہوں نے کوئی غلطی کی ہے یا طریق اظہار میں کوتاہی ہوئی ہے، اس کو اچھی طرح ذہن کی گرفت میں لائیں اور کتاب کی روشنی میں خود ہی اپنے مضمون کی اصلاح کریں۔

خاتون نے اس بات کو پکڑ لیا۔ اب وہ روزانہ اس پر عمل کرنے لگیں۔ انگریزی اخبار یا رسالہ یا کسی کتاب سے انگریزی کا کوئی مضمون لے کر وہ روزانہ اس کا اردو ترجمہ کرتیں اور پھر اپنے اردو ترجمہ کو دوبارہ انگریزی میں منتقل کرتیں اور پھر اپنے انگریزی ترجمہ کو اصل انگریزی عبارت سے ملا کر دیکھتیں کہ کہاں کہاں فرق ہے۔ کہاں کہاں ان سے کوئی کمی ہوئی ہے۔ اس طرح وہ روزانہ تقریباً دو سال تک کرتی رہیں۔ اس کے بعد ان کی انگریزی اتنی اچھی ہوگئی کہ وہ انگریزی میں مضامین لکھنے لگیں۔ ان کے مضامین انگریزی جرائد میں چھپنے لگے۔ ان کے بھائی نے ایکسپورٹ کا ایک کام شروع کیا جس میں انگریزی خط و کتابت کی کافی ضرورت پڑتی تھی۔ خاتون نے انگریزی خط و کتابت کا پورا کام سنبھال لیا اور اس کو کامیابی کے ساتھ انجام دیا......

مذکورہ خاتون نے جو تجربہ انگریزی زبان میں کیا وہی تجربہ دوسری زبانوں میں بھی کیا جا سکتا ہے۔

ہماری دنیا کی ایک عجیب خصوصیت یہ ہے کہ اس میں کسی کامیابی تک پہنچنے کے بہت سے ممکن طریقے ہوتے ہیں۔ کچھ دروازے اگر آدمی کے اوپر بند ہو جائیں تب بھی کچھ دوسرے دروازے کھلے ہوتے ہیں جن میں داخل ہو کر وہ اپنی منزل تک پہنچ سکتا ہے۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ موجودہ دنیا میں کسی شخص کی ناکامی کا سبب ہمیشہ پست ہمتی ہوتا ہے نہ کہ اس کے لئے مواقع کا نہ ہونا۔

ــ شبہات ــ

1950ء کے لگ بھگ کی بات ہے۔ میں اعظم گڑھ کے ریلوے اسٹیشن پر ٹکٹ خرید رہا تھا۔ ٹرین پلیٹ فارم پر کھڑی تھی اور چھوٹنے کے قریب تھی کہ ایک دیہاتی آدمی ٹکٹ لینے کے لئے آ گیا۔ اس کو جس مقام تک جانا تھا اس کا کرایہ چند روپیہ ہوتا تھا۔ اس نے اپنی بندھی ہوئی مٹھی کھڑکی کے اندر ڈال کر کھولی تو اس میں سب چھوٹی ریزگاری تھی۔ بابو اس کو دیکھ کر بگڑ گیا اور بولا: روپیہ لے آؤ، اتنی سب ریزگاری ہم کب تک گنتے رہیں گے۔ مجھے غریب

دیہاتی پر رحم آیا۔ میں نے فوراً جیب سے نوٹ نکالے اور اس سے کہا کہ تم یہ نوٹ لے لو اور ریز گاری مجھے دے دو۔ مگر دیہاتی نے میری پیشکش قبول نہ کی۔ اس نے وحشت بھری نظروں سے میری طرف دیکھا اور پھر خاموشی سے ایک طرف چلا گیا۔ میں تیزی سے چل کر ٹرین پر سوار ہوگیا۔ تاہم میری نظریں اس دیہاتی کا ناکام تعاقب کرتی رہیں۔ مجھے اندیشہ ہے کہ دیہاتی وقت پر ٹکٹ نہ لے سکا اور ٹرین اسے چھوڑ دینی پڑی۔

دیہاتی آدمی نے میری پیشکش کیوں قبول نہ کی۔ اس کی وجہ ''شبہ'' ہے۔ اس نے سمجھا کہ میں اس کی کمزوری سے فائدہ اٹھا رہا ہوں اور اپنے خراب سکوں کو اس کی ریز گاری سے بدل لینا چاہتا ہوں۔ یہ شبہ اس کے ذہن پر اتنا چھایا کہ وہ اپنی ریز گاری کو میرے حوالے کرنے پر آمادہ نہ ہوسکا یہاں تک کہ اس کی گاڑی اس سے چھوٹ گئی۔

یہی آج ہمارے سماج کی عام حالت ہے، ہر آدمی دوسرے آدمی کو شبہ کی نظر سے دیکھتا ہے۔ ہر آدمی دوسرے کو بے بھروسہ سمجھ رہا ہے۔ اس کی وجہ سے پورے سماج میں ایک دوسرے کے خلاف بے اعتمادی کی فضا چھائی ہوئی ہے۔ ہر آدمی اپنے آپ کو بہت سے ممکن فائدوں سے محروم کیئے ہوئے ہے۔ کیونکہ اکثر کام کرنے کے لئے کئی آدمیوں کا تعاون ضروری ہوتا ہے اور شبہات کی فضا نے ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کا امکان ہی ختم کر دیا ہے۔

شبہ سے شبہ جنم لیتا ہے اور اعتماد سے اعتماد پیدا ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی کو شبہ کی نظر سے دیکھنے لگیں تو جواب میں اس کے اندر بھی آپ کے خلاف شبہات پیدا ہوں گے اور دونوں کے درمیان فاصلہ بڑھتا چلا جائے گا۔ اس کے برعکس اگر آپ اس کے ساتھ اعتماد کا معاملہ کریں تو اس کے دل میں بھی آپ کے بارے میں اعتماد پیدا ہوگا اور دونوں ایک دوسرے سے قریب ہوتے چلے جائیں گے۔

جو ''انسان'' ایک جسم کے اندر ہے وہی انسان دوسرے جسم کے اندر بھی ہے۔ مگر آدمی اکثر اس غلط فہمی میں مبتلا ہو جاتا ہے کہ وہ خود کچھ اور ہے اور دوسرے کچھ اور۔

تنقید

برطانیہ میں جون 1983ء میں جنرل الیکشن ہوا۔ اس الیکشن میں کنزرویٹو پارٹی کامیاب ہوئی اور اس کی لیڈر کی حیثیت سے مسز مارگریٹ تھیچر دوبارہ برطانیہ کی وزیر اعظم مقرر ہوئیں۔ اس کامیابی کے بعد مسز تھیچر نے پہلا کام یہ کیا کہ مسٹر فرانسس پم (Francis pym) کو حکومت سے علیحدہ کر دیا۔ مسٹر پم مسز تھیچر کی اپنی پارٹی کے لیڈر تھے اور مسز تھیچر کی کیبنٹ میں وزیر خارجہ کے عہدہ پر تھے۔

مسٹر پم ایک بہت اونچے خاندان کے فرد ہیں۔ ان کو حکومت میں اعلیٰ مناصب حاصل رہے ہیں۔ مسز تھیچر نے کیوں ان کو کابینہ سے علیحدہ کیا۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ الیکشن کے زمانہ میں ایک تقریر میں مسٹر پم نے ایک ایسی بات کہہ دی جو مسز تھیچر کو پسند نہیں آئی۔

مسٹر پم نے ایک انتخابی تقریر میں حزب اختلاف (اپوزیشن) کا ذکر کیا۔ انہوں نے کہا کوئی بھی حکومت معیاری حکومت نہیں ہوتی۔ اس لئے اچھی حکومت قائم کرنے کے لئے مضبوط حزب اختلاف لازمی طور پر ضروری ہے، جو اس کی اصلاح کرتی رہے:

A strong opposition is an indispensable ingredient of good government. (Becuae) no government is perfect.

مسٹر پم کا یہ بیان مسز تھیچر کے لئے ناقابل برداشت تھا۔ انہوں نے فوراً مسٹر پم کو وزارت سے خارج کر دیا۔

انسان کی یہ عام کمزوری ہے کہ وہ تنقید کو برداشت نہیں کرتا۔ اس کمزوری کا سب سے بڑا نقصان یہ ہے کہ آدمی اچھے ساتھیوں سے محروم ہو جاتا ہے۔

کوئی اعلیٰ کام اعلیٰ قابلیت کے ساتھیوں کی مدد کے بغیر نہیں ہوسکتا اور اعلیٰ قابلیت کے ساتھیوں کو جوڑنے کی واحد تدبیر یہ ہے کہ ان گنت تنقید کو برداشت کیا جائے۔ کیونکہ اعلیٰ ذہن کے لوگ اپنی ذہنی آزادی کو مقید کر کے نہیں رہ سکتے۔ اب اگر سربراہ وسیع ظرف کا آدمی ہے تو وہ اپنے ساتھیوں کی فکری آزادی اور ان کے اختلاف کا

کوئی برا نہیں مانے گا۔ اس طرح وہ ایسے تمام لوگوں کو ایک ساتھ جوڑے رہے گا۔ اس کے برعکس اگر سربراہ تنگ ذہن کا آدمی ہے تو وہ ایسے لوگوں کی قدر نہ کر سکے گا اور اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ اس کی جماعت تیسرے درجہ کے لوگوں کی ٹولی بن کر رہ جائے گی۔ جو نہ کسی اعلیٰ کام کو کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے اور نہ اس کو سمجھنے کی۔

۔مایوسی نہیں۔

ابراہام لنکن (1809-1865ء) جدید امریکہ کا معمار ہے۔ امریکہ کی سیاسی تاریخ میں اس کو بہت نمایاں مقام حاصل ہے۔ مگر لنکن کو یہ کامیابی اچانک نہیں ملی۔ اس کامیابی تک پہنچنے کے لیے اس کو ناکامی کے ان گنت زینے طے کرنے پڑے۔ لنکن کی زندگی کو ایک شخص نے چند الفاظ میں اس طرح بیان کیا ہے:

This man had failed in business in 1831. He was defeated in politics in 1832, he failed once again in business in 1834. He had a nervous breakdown in 1841. In 1843 he hoped to receive his party's nominations for Congress but didn't. He an for the Senate and lost in 1855, he was defeated again in 1858. A hopless loser, some said. But Abraham Lincoln was elected president of the United States in 1860. He knew how to accept defeat ---- temporarily.

ایک آدمی 1831ء میں تجارت میں ناکام ہوگیا۔ اس نے 1832ء میں سیاست میں شکست کھائی۔ 1834ء میں دوبارہ تجارت میں ناکامی ہوئی۔ 1841ء میں اس پر اعصاب کا دورہ پڑا۔ 1843ء میں وہ الیکشن میں کھڑا ہوا مگر ہار گیا۔ 1858ء کے الیکشن میں اس کو دوبارہ شکست ہوئی۔ لوگ اس کے بارے میں کہنے لگے کہ یہ شخص کبھی کامیاب نہ ہوگا۔ مگر یہی وہ شخص ہے جو 1860ء میں ابراہام لنکن کے نام سے امریکہ کا سولھواں صدر منتخب ہوا۔ اس کی کامیابی کا راز یہ تھا کہ وہ جانتا تھا کہ شکست کو کیسے تسلیم کیا

جائے، عارضی طور پر نہ کہ مستقل طور پر۔ [1]

کامیابی ہمیشہ ناکامیوں کے بعد آتی ہے۔ اس دنیا میں فتح صرف اس شخص کے لئے ہے جو شکست کو مان لینے کا حوصلہ رکھتا ہو۔ ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے اور ناکامی کا اعتراف ہی کامیابی کی اصل قیمت ہے۔ جو لوگ یہ قیمت ادا نہ کریں وہ کبھی اس دنیا میں کامیابی کی منزل کو نہیں پہنچ سکتے۔

اس دنیا میں کامیابی کا راز صرف ایک ہے وہ یہ کہ آپ ناکامی کو وقتی واقعہ سمجھیں۔ ناکامی کو دوبارہ کامیابی میں بدلنے کے لئے آپ کبھی اپنا حوصلہ نہ کھوئیں۔

❋❋❋

---

[1] ستمبر 1972ء۔

باب نمبر 13

راز حیات

قربانی

ٹوٹنے کے بعد

مادہ کی آخری اکائی ایٹم ہے۔ جس طرح سماج کی آخری اکائی فرد ہوتا ہے۔ اگر ہم ایٹم کو توڑنے میں کامیاب ہو جائیں تو ہم اس کو فنا نہیں کرتے، بلکہ اس کو ایک نئی اور زیادہ بڑی قوت میں تبدیل کر دیتے ہیں۔ جس کا نام جوہری توانائی (Atomic Energy) ہے۔ مادہ منجمد توانائی ہے اور توانائی منتشر مادہ۔ مادہ اپنی ابتدائی شکل میں جتنی قوت رکھتا ہے، اس کے مقابلہ میں اس وقت اس کی قوت بہت بڑھ جاتی ہے جب کہ اس کے ایٹموں کو توڑ کر جوہری توانائی میں تبدیل کر دیا گیا ہو۔

معمولی مادی قوت اور جوہری قوت میں کیا فرق ہے، اس کا اندازہ اس سے کیجئے کہ دوٹن کوئلہ ایک ریل گاڑی کو ستر میل تک لے جاتا ہے اور نو گیلن کروسین ایک موٹر کو پانچ سو میل تک دوڑانے کے لئے کافی ہوتا ہے۔ اس کے مقابلہ میں بارہ پونڈ یورینیم جب جوہری توانائی میں تبدیل کر دیا جائے تو وہ اس قابل ہو جاتا ہے کہ ایک تیز رفتار راکٹ کو دو لاکھ چالیس ہزار میل کا سفر طے کرا سکے۔

ایسا ہی معاملہ اس سماجی اکائی کا ہے جس کو انسان کہتے ہیں۔ انسان جب ''ٹوٹتا ہے'' تو وہ بے پناہ حد تک وسیع ہو جاتا ہے۔ جس طرح مادہ ٹوٹنے سے فنا نہیں ہوتا بلکہ اپنی قوت بڑھا لیتا ہے۔ اسی طرح انسان کی ہستی جب ''شکست'' سے دوچار ہوتی ہے تو وہ ختم نہیں ہوتی بلکہ نئی شدید تر طاقت حاصل کر لیتی ہے۔

انسان پر شکست کا حادثہ گزرنا اس کے تمام اندرونی تاروں کو چھیڑنے کے ہم معنی ہے۔ اس کے بعد اس کے تمام احساسات جاگ اٹھتے ہیں۔ اس کی چھپی ہوئی طاقتیں اپنی ناکامی کی تلافی کے لئے حرکت میں آ جاتی ہیں۔ اس کے عزم و ارادہ کو مہمیز لگتی ہے۔ اس کے اندر ہاری ہوئی بازی کو دوبارہ جیتنے کا وہ بے پناہ جذبہ پیدا ہوتا ہے جو سیل رواں کی طرح آگے بڑھتا ہے۔ اس کو روکنا کسی کے بس میں نہیں ہوتا، حتی کہ پتھریلی چٹانوں کے بس میں بھی نہیں۔

مادہ کے اندر ایٹمی انفجار (Atomic Explosion) اس کو بہت زیادہ طاقت ور بنا دیتا ہے۔ اسی طرح انسانی شخصیت کے اندر بھی بے پناہ امکانات چھپے ہوئے ہیں۔ یہ امکانات اس وقت بروئے کار آتے ہیں جب کہ انسانی شخصیت کسی انفجار سے دوچار ہو جائے۔ اس پر کوئی ایسا حادثہ گزرے جو اس کی شخصیت کو پھاڑ کر ٹکڑے ٹکڑے کر دے۔ جو اس کے تاروں کو چھیڑ کر اس کے اڑجت کو بجا دے۔

کامیابی کا راز

ایک جاہل شخص ہندوستان سے عراق گیا۔ وہاں سے وہ دو سال کے بعد واپس آیا تو ایک آدمی نے پوچھا کہ کتنا پیسہ کما کر لائے۔ اس نے کہا میں زیادہ تو نہیں کما سکا۔ پھر بھی کھا پی کر پچاس ہزار روپے لایا ہوں۔ آدمی نے دوبارہ پوچھا کہ یہ بتاؤ کہ پیسہ حاصل کرنے کا راز کیا ہے؟ اس نے جواب دیا:

بھائی صاحب، میں نے تو یہ جانا کہ من مارو گے تو منی پاؤ گے۔

منی (دولت) پانے کا راز یہ ہے کہ آدمی صبر کے ساتھ کام کرے، اپنے ذوق پر چلنے کے بجائے دوسروں کی رعایت کرتے ہوئے جدوجہد کرے۔ کیونکہ دولت حاصل کرنے کا مطلب دوسروں کی جیب سے دولت نکالنا ہے۔ پھر اگر آپ دوسروں کی رعایت نہ کریں گے تو دوسرا شخص آپ کو یہ موقع کیوں کر دے گا کہ آپ اس کی جیب سے دولت نکال کر اپنی جیب میں ڈالیں۔

دولت حاصل کرنے کا راز من کو مارنا ہے۔ اپنے ذوق پر چلنے کے بجائے دوسرے کے ذوق پر چلنا ہے۔ یہی بات دوسرے مقاصد کے لئے بھی صحیح ہے اور یہی بات دینی مقصد کے لئے بھی۔ اس دنیا میں آدمی کو دوسرے بہت سے لوگوں کے درمیان کام کرنا پڑتا ہے۔ اپنے سے باہر بہت سے حالات سے مقابلہ کر کے اپنا سفر جاری کرنا ہوتا ہے۔ اس لئے اس دنیا میں کوئی کامیابی اس وقت تک ممکن نہیں جب تک یہ نہ ہو کہ آدمی اپنے ذاتی خول سے باہر آئے، وہ اپنی من مانی کارروائی کرنے کے بجائے دوسرے افراد اور خارجی حالات کی رعایت کرتے ہوئے اپنا راستہ نکالے۔ وہ اپنے ساتھ دوسروں کو بھی شامل کر لے۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ اس دنیا میں آدمی اپنے آپ کو کچل کر دوسرے کو پاتا ہے۔ خارجی تقاضوں کا اعتراف کر کے وہ خارج سے اپنا اعتراف کروانے میں کامیاب ہوتا ہے۔ اپنے سے بڑی دنیا کو کچھ دینے کے بعد ہی اس کے لئے یہ ممکن ہوتا ہے کہ وہ باہر کی دنیا سے اپنے آپ کے لئے کچھ پا سکے۔

۔ناموافق حالات۔

جانوروں کو جنگل کے ماحول میں ہر وقت اپنے دشمنوں کا خطرہ ہوتا ہے۔ اس کی وجہ سے وہ ہر وقت چوکنے رہتے ہیں۔ یہ چوکنا رہنا ان کے لئے بہت ضروری ہے۔ اس کی وجہ سے ان کی فطری صلاحیتیں ابھرتی ہیں ان کی شخصیت ختم ہونے نہیں پاتی۔ یہی وجہ ہے کہ جانوروں کو پالنے کے لئے جو بڑے بڑے پارک بنتے ہیں ان میں مصنوعی طور پر ان کے لئے خطرہ کا اہتمام کیا جاتا ہے، مثلاً خرگوش کے پارک میں بلی ڈال دی جاتی ہے یا ہرن کے پارک میں ایک شیر یا ایک بھیڑیا ڈال دیا جاتا ہے۔ اس طرح جانوروں کی چوکسی (Alertness) باقی رہتی ہے۔ وہ اپنے تحفظ کی خاطر ہر وقت زندہ اور سرگرم رہتے ہیں۔ اگر ایسا نہ ہو تو دھیرے دھیرے وہ بجھ کر رہ جائیں گے۔

یہی بات انسانوں کے لئے بھی صحیح ہے۔ انسان کے اندر بے شمار صلاحیتیں ہیں۔ یہ صلاحیتیں عام حالات میں سوئی رہتی ہیں۔ وہ بیدار اس وقت ہوتی ہیں جب ان کو جھٹکا لگے۔ جب وہ عمل میں آئیں۔ کسی بھی مقام پر اس کا مشاہدہ کیا جا سکتا ہے کہ جن خاندانوں میں آسودگی کے حالات آ جاتے ہیں اس کے افراد بے حس اور کم عقل ہو جاتے ہیں۔ اس کے برعکس جن خاندانوں کو مشکل حالات گھیرے ہوئے ہوں ان کے افراد میں ہر قسم کی ذہنی اور عملی صلاحیتیں زیادہ اجاگر ہوتی ہیں۔

موجودہ زمانہ کے مسلمانوں کو یہ شکایت ہے کہ وہ اپنے ماحول میں عدم تحفظ کی صورتِ حال میں مبتلا ہیں۔ مگر وہ بھول جاتے ہیں کہ اسلام کے ابتدائی دور میں مکہ اور مدینہ کے مسلمان اس سے کہیں زیادہ عدم تحفظ کی صورت حال میں مبتلا تھے۔ اگر عدم تحفظ کوئی ''برائی''

ہوتی تو یقیناً اللہ کے رسول اللہ ﷺ اور ان کے اصحاب کہیں زیادہ اس کے مستحق تھے کہ اللہ انہیں اس برائی سے دور رکھے۔ مگر اللہ نے ایسا نہیں کیا۔ بلکہ ان کو مسلسل عدم تحفظ کی صورت حال میں رکھا۔ ان کو اپنی زندگی میں کبھی چین اور آسودگی نہ مل سکی۔

حقیقت یہ ہے کہ دنیا کا نظام اللہ تعالیٰ نے جس ڈھنگ پر بنایا ہے وہ یہی ہے کہ یہاں دبنے سے ابھار پیدا ہو۔ مشکلوں کے مدرسہ میں انسان کی اعلیٰ تربیت ہو۔ غیر محفوظ حالات کے اندر مستعدی کا ظہور ہو۔

تاریخ بتاتی ہے کہ انہی لوگوں نے بڑی بڑی ترقیاں حاصل کیں جو حالات کے دباؤ میں مبتلا تھے۔ قدرت کا یہی قانون افراد کے لئے ہے اور یہی قوموں کے لئے۔

بڑا کام

ولیم بلیک (William Blake) نے کہا ہے کہ عظیم کام اس وقت ہوتے ہیں جب کہ انسان اور پہاڑ ملتے ہیں۔ کوئی عظیم کام سڑک پر دھکم دھکا کرنے سے نہیں ہوتا۔

Great things are done when men and mountains meet.
This is not done by josting in the street.

ولیم بلیک کی یہ بات صد فی صد درست ہے۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ بڑے کام کے لئے بڑا عمل درکار ہوتا ہے۔ پہاڑوں کی کٹھن چڑھائی کے بعد آدمی چوٹی پر پہنچتا ہے۔ سڑکوں پر شور وغل کرنے یا جلسوں میں الفاظ کے دریا بہانے سے کوئی بڑا مقصد کبھی حاصل نہیں ہوتا۔

حقیقی معنوں میں کوئی بڑا کام انجام پانے کے لئے ضروری ہوتا ہے کہ حالات کو انتہائی گہرائی کے ساتھ سمجھا جائے۔ اپنے وسائل اور خارجی امکانات کی پوری رعایت کرتے ہوئے منصوبہ بندی کی جائے۔ سفر شروع کیا جائے تو اس حقیقت کو پوری طرح ملحوظ رکھتے ہوئے کیا جائے کہ راستہ میں دوسرے بہت سے مسافر بھی موجود ہیں۔

پھر یہ بھی ضروری ہے کہ آدمی ہر وہ قربانی دے جو اس کا مقصد اس سے تقاضا کرے۔ کہیں وہ مال کی قربانی دے اور کہیں وقت کی۔ کہیں وہ رائے کی قربانی دے اور کہیں جذبات کی۔ کہیں وہ دوسروں سے نمٹے اور کہیں وہ خود اپنا احتساب کرے۔ کہیں وہ چلے اور کہیں شدید

ہیجان کے باوجود رک جائے۔

پہاڑ کی چڑھائی جیسی محنت کئے بغیر کوئی بڑا کام انجام نہیں پاتا۔ ہر بڑا کام بڑی جدوجہد چاہتا ہے۔ ایسا کام جو آدمی کے مرنے کے بعد بھی اپنے مثبت اثرات باقی رکھے، ایسا کام جو مستقبل کی نقشہ گری کرنے والا ہو، ایسا کام جو تاریخ کے رخ کو موڑ دے، بے پناہ محنت چاہتا ہے۔ ایسے کام کے لئے اتھاہ دانش مندی درکار ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اس قسم کا کام وہی لوگ کر پاتے ہیں جو فی الواقع پہاڑ کی چڑھائی جیسے عمل کا ثبوت دیں۔ اس کے برعکس جو لوگ سڑکوں پر شور وغل کرنے کو کام سمجھیں وہ صرف اجتماعی کثافت میں اضافہ کرتے ہیں۔ وہ تاریخ کو کوئی حقیقی تحفہ دینے کی توفیق نہیں پاتے۔

مشکلیں ہیرو بنا دیتی ہیں

لواسٹیٹ یونیورسٹی (امریکہ) میں ایک ادارہ ہے جس کا نام ہے آفات وحوادث کی تحقیق کا مرکز (Disaster Research Centre) یہ ادارہ 1963ء میں قائم ہوا۔ اب تک اس نے اپنے سے زیادہ تعداد میں مختلف قسم کی بڑی بڑی انسانی آفتوں کا مطالعہ کیا ہے۔ اس نے پایا کہ غیر معمولی مشکل مواقع پر انسان کے اندر غیر معمولی طور پر کچھ نئی قوتیں ابھر آتی ہیں جو اس کو حوادث کا شکار ہونے سے بچاتی ہیں۔ مثلاً 1961ء میں ٹکساس میں زبردست قسم کا ساحلی طوفان آیا مگر اس طوفان میں اس علاقہ کے صرف آدھے ملین لوگوں نے اپنا مکان چھوڑا۔ 50 فیصد سے زیادہ آبادی اپنے مکانوں میں جمی رہی۔ جب کہ اس طوفان کے آنے کی اطلاع چار دن پہلے دی جا چکی تھی۔ 1971ء میں کیلیورنیا کے زلزلہ میں ایک بہت بڑا ڈیم کمزور ہو گیا جس سے 70 ہزار آبادی کیلئے سنگین خطرہ لاحق ہو گیا۔ مگر ایسے نازک حالات میں اپنے گھروں کو چھوڑ کر جانے والوں کی تعداد صرف 7 فی صد تھی۔

تجربہ سے معلوم ہوا ہے کہ حادثات کا شکار ہو جانے کے بعد بھی اکثر لوگ پر امید رہتے ہیں۔ ٹیکساس کے دو شہروں میں ہولناک طوفان سے تباہ ہونے والے لوگوں سے ان کے مستقبل کے بارے میں پوچھا گیا۔ 10 فی صد سے بھی کم لوگوں نے مستقبل کے بارے میں کسی اندیشہ کا اظہار کیا۔ بقیہ تمام لوگ تباہی کے باوجود اپنے مستقبل کے بارے میں پر امید

تھے۔ حوادث کے بارے میں اپنی لمبی تحقیق کا خلاصہ مذکورہ ادارہ کی رپورٹ میں ان الفاظ میں بتایا گیا ہے: واقعات کا مطالعہ بتاتا ہے کہ انسان مصیبتوں کے مقابلہ میں حیرت انگیز طور پر قابو یافتہ اور لچکدار واقع ہوئے ہیں۔ مصائب کے وقت انسان جس رویہ کا مظاہرہ کرتے ہیں، اس کو دہشت اور گھبراہٹ کے بجائے ہیروازم کے لفظ سے تعبیر کرنا زیادہ صحیح ہوگا۔

In conclusion, the reality of events suggests that human beings are amazingly controlled and resilient in the face of adversity. Perhaps heroism ----- not panic or shock ----- is the right word to describe their most common behaviour in time of disaster.

انسان کو اس کے بنانے والے نے حیرت انگیز طور پر بے شمار صلاحیتیں عطا فرمائی ہیں۔ اسی میں سے ایک صلاحیت یہ ہے کہ عین بربادی کے کھنڈر میں کھڑا ہو کر بھی وہ ختم نہیں ہوتا بلکہ اپنی نئی تعمیر کا منصوبہ سوچتا ہے اور بہت جلد اپنے نقصانات کی تلافی کر لیتا ہے۔ انسان کے اندر یہ فطری امکان ہم کو بہت بڑا سبق دے رہا ہے۔ کوئی فرد یا قوم اگر کسی حادثہ کا شکار ہو جائے تو اس کو ماتم اور شکایت میں ایک لمحہ ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ بلکہ خدا کی دی ہوئی صلاحیت کو بروئے کار لا کر خود کو دوبارہ اٹھانے کی کوشش میں لگ جانا چاہئے۔ عین ممکن ہے کہ حالات نے جہاں آپ کی کہانی ختم کر دینا چاہی تھی وہیں سے آپ کی زندگی کے لیے نئے شاندار باب کا آغاز ہو سکے۔

۔قربانی۔

درخت کیا ہے۔ ایک بیج کی قربانی۔ ایک بیج جب خود کو فنا کرنے کے لئے تیار ہوتا ہے تو اس کے بعد ہی یہ ممکن ہوتا ہے کہ ایک سرسبز و شاداب درخت زمین پر کھڑا ہو۔

اینٹوں سے اگر آپ پوچھیں کہ مکان کس طرح بنتا ہے تو وہ زبان حال سے یہ کہیں گی کہ کچھ اینٹیں جب اس کے لئے تیار ہوتی ہیں کہ وہ اپنے آپ کو ہمیشہ کے لئے زمین میں دفن کر دیں، اس کے بعد وہ چیز ابھرتی ہے جس کو مکان کہتے ہیں۔

یہی حال انسانی زندگی کی تعمیر کا ہے۔ انسانیت کے مستقبل کی تعمیر اس وقت ممکن ہوتی ہے جب کہ کچھ لوگ اپنے کو بے مستقبل دیکھنے پر راضی ہو جائیں۔ ملت کی ترقی اس وقت ہوتی

ہے جب کہ کچھ لوگ جانتے بوجھتے اپنے کو بے ترقی کر لیں .... قربانی کے ذریعہ تعمیر یہ قدرت کا ایک عالمگیر قانون ہے اس میں کبھی کوئی تبدیلی نہیں ہوتی۔ قدرت کا یہی اصول مادی دنیا کے لئے بھی ہے اور قدرت کا یہی اصول انسانی دنیا کے لئے بھی۔

عمارت میں ایک اس کا گنبد ہوتا ہے اور ایک اس کی بنیاد۔ گنبد ہر ایک کو دکھائی دیتا ہے مگر بنیاد کسی کو دکھائی نہیں دیتی۔ کیونکہ وہ زمین کے اندر دفن رہتی ہے۔ مگر یہی نہ دکھائی دینے والی بنیاد ہے جس پر پوری عمارت اور اس کا گنبد کھڑا ہوتا ہے۔ قومی تعمیر کا معاملہ بھی یہی ہے۔ قربانی یہ ہے کہ آدمی قومی تعمیر اس کی بنیاد بننے پر راضی ہو جائے۔

قربانی یہ نہیں ہے کہ آدمی جوش میں آکر لڑ جائے اور اپنی جان دے دے۔ قربانی یہ ہے کہ آدمی ایک نتیجہ خیز عمل کے غیر مشہور حصہ میں اپنے کو دفن کر دے۔ وہ ایسے کام میں اپنی کوشش صرف کرے جس میں دولت یا شہرت کی شکل میں کوئی قیمت ملنے والی نہ ہو، جو مستقبل کے لئے عمل کرے نہ کہ حال کے لئے۔

کسی قوم کی ترقی اور کامیابی کا انحصار ہمیشہ اسی قسم کے افراد پر ہوتا ہے۔ یہی وہ لوگ ہیں جو کسی قوم کے مستقبل کی بنیاد بنتے ہیں۔ وہ خود کو دفن کر کے قوم کے لئے زندگی کا سامان فراہم کرتے ہیں۔

اسی خرچ سے

ایک عالم کا واقعہ ہے کہ ان کی زندگی ایک تصنیفی ادارہ میں گزری۔ وہ بہت سادہ طور پر رہتے تھے۔ اپنی مختصر آمدنی میں بھی وہ ہر ماہ کچھ نہ کچھ بچت کر لیا کرتے تھے۔ ان کی صرف ایک لڑکی تھی۔ اس کی انہوں نے شادی کی تو شادی میں کچھ خرچ نہیں کیا۔ ایک نوجوان سے سادہ نکاح پڑھایا اور اس کے بعد لڑکی کو رخصت کر دیا۔ البتہ انہوں نے رخصت کرتے ہوئے اپنی لڑکی اور داماد کو ایک چیک دیا۔ یہ چیک دس ہزار روپے کا تھا۔ انہوں نے کہا: یہی میری زندگی بھر کی بچت ہے جو بینک میں جمع تھی۔ اس رقم کو میں شادی کی رسوم میں بھی خرچ کر سکتا تھا۔ تاہم اس کے مقابلہ میں مجھے یہ زیادہ پسند آیا کہ میں اس کو نقد تم لوگوں کے حوالے کر

دوں۔ تم لوگ اسے سنبھالو اور اس کو اپنی زندگی کی تعمیر میں استعمال کرو۔

لڑکی اور داماد نے باہم مشورہ کیا تو ان کی سمجھ میں یہ بات آئی کہ اس رقم سے کوئی کاروبار شروع کیا جائے۔ چنانچہ انہوں نے ایسا ہی کیا۔ ابتدا میں ان کو کافی محنت کرنی پڑی۔ بعض اوقات بڑے سخت مراحل سامنے آئے، مگر وہ مستقل مزاجی کے ساتھ اپنے کاروبار پر جمے رہے۔ بالآخر حالات بدلنا شروع ہوئے۔ مذکورہ "دس ہزار" روپیہ میں برکت ہوئی اور وہ لوگ چند سال کے بعد کافی ترقی کر گئے۔ اب وہ اپنے مقام پر ایک باعزت اور خوشحال زندگی گزار رہے ہیں۔

شادی آدمی کی زندگی کا ایک بے حد سنجیدہ واقعہ ہے۔ وہ دھوم مچانے کا دن نہیں بلکہ زندگی کی ذمہ داریوں کا احساس کرنے کا دن ہے۔ اس دن ایک مرد اور ایک عورت اپنے کو گاڑھے اقرار (نساء: 21) میں باندھتے ہیں۔ اس کا تقاضا یہ ہے کہ نکاح کی تقریب سادہ ہو، وہ فضول نمائشوں سے بالکل پاک ہو اور اگر کسی کو خرچ ہی کرنا ہے تو اس خرچ کی ایک اچھی صورت وہ ہے جس کی مثال اوپر کے واقعہ میں نظر آتی ہے۔

اگر ہمارے درمیان اس قسم کا رواج پڑ جائے تو شادی قومی تعمیر کے پروگرام کا ایک جزو بن جائے۔ ہر خاندان میں نہایت خاموشی کے ساتھ ترقی کا سلسلہ چل پڑے۔ قوم کے اربوں روپے جو ہر سال چند دن کے تماشوں میں ضائع ہو جاتے ہیں، قوم کی تعمیر کا ایک مستحکم ذریعہ بن جائیں۔ وہ قومی اقتصادیات کے منصوبہ کے جزو بن جائیں اور قوم اقتصادی حیثیت سے اوپر اٹھ جائے تو یہ صرف ایک اقتصادی واقعہ نہیں ہوگا بلکہ بے شمار پہلوؤں سے وہ قوم کی ترقی کے لئے مفید بھی ہوگا.......... یہ ایک مزید فائدہ ہے مگر مزید خرچ کے بغیر۔

خاموش تعمیر

سوامی دیویکانند (1863-1902ء) کو سچائی کی تلاش تھی۔ وہ سفر کرتے ہوئے راس کماری کے ساحل پر پہنچے۔ یہاں سمندر کے اندر تقریباً ایک فرلانگ کے فاصلہ پر ایک چٹان ہے۔ سوامی دیویکانند سمندر میں کود پڑے اور تیر کر چٹان کے اوپر پہنچے۔ یہاں انہوں نے دھیان گیان کیا اور اس کے بعد واپس آ کر ہندو دھرم کے پرچار میں لگ گئے۔

آزادی کے بعد اچٹان پر "دیویکانند کیندر" قائم کیا گیا ہے۔ تقریباً دو کروڑ روپے کے

خرچ سے ایک بہت بڑا سنٹر بنایا گیا ہے جو 1970ء میں مکمل ہوا ہے۔ اس کا خاص مقصد ہے انسان بنانا (Man making) افراد کار کی فراہمی کے لیے اس سنٹر نے اپیل کی تھی، اس کے نتیجہ میں درجنوں اعلیٰ تعلیم یافتہ افراد اور سینکڑوں نوجوانوں نے اپنی زندگیاں اس کے لئے وقف کر دیں۔ وہ اس مشن میں تاحیات کارکن (Life worker) بن گئے۔ [1]

انہیں میں سے ایک ڈاکٹر ایچ آر نگیندر ہیں۔ وہ امریکہ میں خلائی پرواز مرکز (Space Flight Centre) میں اعلیٰ عہدہ پر تھے۔ وہ اس کو چھوڑ کر اب دیویکا نند کیندر (کینا کماری) میں معمولی زندگی گزار رہے ہیں۔ انہوں نے کہا کہ یہاں میں اپنے آپ کو بے جگہ محسوس نہیں کرتا۔ ایک سائنس دان کا کام سچائی کی تلاش ہے اور میری تلاش بدستور جاری ہے۔ پہلے یہ میکانیکل انجینئرنگ کے میدان میں تھی، اب یہ انسانی انجینئرنگ کے میدان میں ہے:

Ealier it was in mechanical engineering, now it is in human engineering.

دیویکانند سنٹر اس وقت خاص طور پر چار میدانوں میں کام کر رہا ہے......... تعلیم، دیہی ترقی، یوگا ریسرچ، رسائل اور کتابوں کی اشاعت۔ سینکڑوں لوگ اپنے اعلیٰ عہدے اور آرام کی زندگی کو چھوڑ کر اس پروگرام کے تحت مختلف ریاستوں میں خاموشی کے ساتھ جدوجہد میں مصروف ہیں۔ ڈاکٹر نگیندر کے الفاظ ہیں، یہ ان کے لئے ایک بھرپور زندگی ہے، ان کو پورا اطمینان ہے کہ وہ ایک کام میں لگے ہوئے ہیں:

It is indeed a rich life--rich in job satisfaction.

وہی قوم زندہ قوم ہے جس میں اعلیٰ صلاحیت کے لوگ اس قسم کی قربانی دینے کے لئے تیار ہو جائیں۔

ـ قربانی ـ

1962ء کا واقعہ ہے۔ مسٹر سریش ایچ کامدار کی عمر اس وقت 29 سال تھی۔ وہ کلکتہ کے میڈیکل کالج ہسپتال میں اپنے ایک بیمار عزیز کو دیکھنے کے لئے گئے وہاں اس وقت ایک

[1] ٹائمز آف انڈیا، 27 جنوری 1984ء۔

مریض لایا گیا۔ اس کا آپریشن ضروری تھا اور اس کے لئے فوری طور پر خون (Blood transfusion) کی ضرورت تھی۔ یہ اس آدمی کے لئے زندگی اور موت کا مسئلہ تھا۔ مسٹر کامدار کا گروپ اے پازیٹو (A-Rh Positive) تھا۔ ان کو مریض پر ترس آیا۔ انہوں نے رضا کارانہ طور پر خون کی پیشکش کر دی۔ ایک زندگی بچالی گئی۔

مسٹر کامدار کی عمر اب 135 سال ہو چکی ہے۔ کلکتہ کے مذکورہ تجربہ کے بعد انہوں نے خون دینے کو اپنا مستقل مسلک بنا لیا۔ پچھلے 24 سال کے اندر وہ ایک سو بار رضا کارانہ طور پر خون دے چکے ہیں۔ انہیں ریڈ کراس سوسائٹی نے اعلیٰ امتیاز کے تمغے عطا کئے ہیں۔ (ٹائمز آف انڈیا، 2 دسمبر 1985ء)

دنیا میں ایسے لوگ بہت ہیں جو فوری جوش سے بھڑک اٹھیں اور لڑ کر اپنا خون دے دیں مگر ایسے لوگ بے حد کم ہیں جو سوچے سمجھے ذہن کے تحت مستقل خون دیں اور زندگی کے آخری لمحات تک دیتے رہیں۔

یہ دوسرے لوگ بظاہر چھوٹا کام کرنے والے لوگ نظر آتے ہیں۔ مگر یہی لوگ ہیں جو دنیا میں بڑا کام کرتے ہیں۔ یہی وہ لوگ ہیں جو تاریخ بناتے ہیں۔ یہی وہ لوگ ہیں جو اپنی انفرادی قربانیوں کے ذریعہ پوری قوم کو آگے لے جاتے ہیں۔ پہلی قسم کی قربانی اگر لیڈر بناتی ہے تو دوسری قسم کی قربانی قوم تیار کرتی ہے۔ پہلی قربانی اگر حال کی تعمیر ہے تو دوسری قربانی مستقبل کی تعمیر۔

ایک بڑا مکان اچانک نہیں بنتا۔ سالہا سال تک ایک ایک اینٹ جوڑی جاتی ہے، اس کے بعد وہ مجموعہ تیار ہوتا ہے جس کو مکان کہتے ہیں۔ ایک تالاب اچانک نہیں بھر جاتا۔ بارش ایک عرصہ تک بوند بوند پانی اس میں پہنچاتی ہے۔ تب ایک بھرا ہوا تالاب وجود میں آتا ہے۔ یہی معاملہ انسانی معاملات کا ہے۔ انسانی زندگی میں کوئی بڑا واقعہ اس وقت ظہور میں آتا ہے جب بہت سے لوگ اس کے لئے تیار ہوں کہ وہ اپنی تھوڑی کوششوں کو لمبی مدت تک جمع کریں گے۔ انسانی کامیابی صابرانہ عمل کا نتیجہ ہے نہ کہ وقتی اقدام کا نتیجہ۔

کامیابی کی قیمت

ایک طالب علم کے سرپرست کالج کے پرنسپل سے ملے۔

''آپ لوگوں نے جو تعلیمی نصاب بنایا ہے وہ بہت لمبا ہے۔ طالب علم کی عمر کا ایک بڑا حصہ صرف پڑھنے میں گزر جاتا ہے۔'' انہوں نے کہا۔

''اس کا حل تو بہت آسان ہے۔'' پرنسپل نے جواب دیا۔

''وہ کیسے۔''

''آپ مختصر نصاب بھی بنا سکتے ہیں۔ اصل میں مدت کا تعلق اس بات سے ہے کہ آپ طالب علم کے اندر کیسا علمی معیار چاہتے ہیں۔ قدرت کو شاہ بلوط (Oak) کا درخت اگانے میں سو برس لگ جاتے ہیں مگر جب وہ ککڑی کا درخت اگانا چاہتا ہے تو اس کے لئے صرف چھ مہینے درکار ہوتے ہیں۔ اگر آپ معمولی معیار چاہتے ہوں تو چند سال کی تعلیم بھی کافی ہو سکتی ہے مگر اعلیٰ تعلیم یافتہ بنانے کے لئے تو بہر حال زیادہ وقت دینا پڑے گا۔''

یہی اصول زندگی کے تمام معاملات کے لئے ہے۔ چھوٹی ترقی چھوٹی کوشش سے مل سکتی ہے۔ لیکن اگر آپ بڑی ترقی چاہتے ہوں تو لازماً آپ کو بڑی جدوجہد کرنی پڑے گی۔ چھوٹی کوشش سے کبھی بڑی کامیابی حاصل نہیں ہو سکتی۔

ہرولڈ شرمن (Harold Sherman) نے اسی بات کو ان الفاظ میں کہا ہے:

Every worthwhile accomplishment has a price tag on it: how much are you willing to pay in hard work and sacrifice in patience, faith and endurance to obtain it.

ہر کامیابی کے ساتھ قیمت کا ایک پرچہ لگا ہوا ہے۔ اب یہ آپ پر موقوف ہے کہ آپ اس کو حاصل کرنے کے لئے محنت اور قربانی، صبر، یقین اور برداشت کی شکل میں کتنی قیمت ادا کرنے کے لئے تیار ہیں۔ بازار میں آدمی کو وہی چیز ملتی ہے جس کی اس نے قیمت ادا کی ہو۔ اسی طرح ہر ترقی اور ہر کامیابی کی بھی ایک قیمت ہے اور آدمی کو وہی ترقی اور وہی کامیابی ملے گی جس کی اس نے قیمت ادا کی ہو۔ نہ اس سے زیادہ اور نہ اس سے کم۔

❋❋❋

باب نمبر ۱۴

راز حیات

دانش مندی

۔زمانہ کے خلاف۔

شہر کی پوش کالونی میں ایک آدمی آواز لگا رہا تھا:

''برتن قلعی والا، برتن قلعی والا''

وہ آواز لگاتا ہوا تمام سڑکوں پر گھومتا رہا۔ مگر شاندار مکانات میں سے کسی نے بھی اس کی طرف توجہ نہ دی۔ ساری کالونی میں کسی کے یہاں بھی اس کا کام نہ ملا۔

کیا یہ تعصب کا معاملہ تھا۔ کیا ظلم اور گھمنڈ کی وجہ سے لوگوں نے برتن قلعی کرنے والے کو کام نہیں دیا۔ ہوسکتا ہے کہ (برتن قلعی والا) اسی طرح سوچتا ہو۔ وہ ایک جاہل آدمی تھا۔ اس کے باپ دادا یہی کام کرتے تھے۔ وہ خود چالیس سال سے یہی کام کر رہا تھا۔ اس بنا پر اس کا ذہن (برتن قلعی) میں اتنا گم ہو چکا ہے کہ وہ اس سے باہر نکل کر سوچ نہیں سکتا۔

مگر جو شخص (برتن قلعی) سے باہر کی حقیقتوں کو جانتا ہو، جو وسیع تر دائرہ میں سوچ سکے، وہ بآسانی سمجھ سکتا ہے کہ برتن قلعی والے کو کالونی میں کام نہ ملنے کی وجہ کیا تھی۔ اس کی سادہ سی وجہ یہ تھی کہ قلعی کا کام تانبے پیتل کے برتنوں میں ہوتا ہے، جب کہ کالونی کے تمام مکانات میں اسٹین لیس اسٹیل کے برتن استعمال ہو رہے تھے۔ پھر یہاں برتن قلعی والے کو کام ملتا تو کس طرح ملتا۔

موجودہ دنیا میں کامیابی کے لئے جن چیزوں کی ضرورت ہے ان میں سے ایک یہ ہے کہ آدمی وقت کو پہچانے۔ وہ زمانہ کے تقاضوں سے واقف ہو جو شخص وقت اور زمانہ کو نہ جانے اس کا حال وہی ہوگا جو مذکورہ آدمی کا ہوا۔ وہ اسٹین لیس اسٹیل استعمال کرنے والے کے درمیان (برتن قلعی) کی آواز لگاتا رہے گا اور وہاں کوئی بھی شخص نہ ملے گا جو اس کا خریدار بن سکے۔ وہ اپنی خلافِ زمانہ دکانداری کی بنا پر ناکام ہوگا اور پھر دوسروں کو الزام دے گا کہ انہوں نے تعصب اور ظلم کی وجہ سے میری دکان چلنے نہ دی۔ لیاقت کے دور میں تحفظ کا مطالبہ، معانی کی دنیا میں الفاظ کا کرتب دکھانا، حقیقت کے بازار میں خوش خیالی کی قیمت پر سودا حاصل کرنے کی کوشش یہ سب اسی قسم کی خلاف زمانہ حرکات ہیں اور ایسی ہر کوشش کا ایک ہی انجام ہے، اور وہ یہ کہ ان کا کوئی انجام نہیں۔

بتائے بغیر

ایک انگریزی کتاب میں ایک دلچسپ واقعہ پڑھا۔ اس کے الفاظ یہ تھے:

When Sir Charles Napier conquered Sind in 1843, his victory message to the Governor-General, Lord Dalhousie read "Peccavi" which in Latin means. "I haved sinned".

انگریزی جنرل سر چارلس نیپئر نے جب 1843ء میں سندھ کو فتح کیا تو اس نے اس وقت کے ہندوستانی گورنر جنرل لارڈ ڈلہوزی کو فتح کا پیغام ان لفظوں میں بھیجا ''پیکاوی'' یہ لاطینی لفظ ہے جس کے معنی ہوتے ہیں ''میں نے گناہ کیا۔''

بظاہر یہ بڑا عجیب پیغام تھا۔ فوجی افسر اور گورنر جنرل میں پہلے سے ایسی کوئی قرارداد نہیں ہوئی تھی جس کے مطابق وہ اس کا مطلب جان لیتا۔ اس کے باوجود گورنر جنرل اس کو سمجھ گیا۔ اس نے پیکاوی کا انگریزی ترجمہ کاغذ پر لکھا تو وہ اس طرح تھا "I have sinned" اس کو دیکھ کر وہ فوراً سمجھ گیا کہ اس سے مراد ہے کہ میں نے سندھ کو سر کرلیا۔

نازک اور بڑے معاملات میں عہدہ برآ ہونے کے لئے ہمیشہ ایسے ہی ذہین اور دور رس افراد کی ضرورت ہوتی ہے یعنی ایسے لوگ جو اشاروں کے ذریعہ تفصیل کو سمجھ لیں۔ جو نہ کہی ہوئی بات کو کہی ہوئی بات کی طرح جان لیں۔ جو اس بات کو پڑھ لیں جو سطروں میں لکھی ہوئی موجود نہیں ہے اور نہ کبھی موجود ہوسکتی ہے۔

زندگی کی حقیقتوں میں سے ایک حقیقت یہ ہے کہ ہر بات پیشگی بتائی نہیں جاسکتی۔ بہت سی باتوں کو بتائے بغیر جاننا پڑتا ہے۔ جن لوگوں کے اندر یہ صلاحیت ہو وہی کوئی قابل ذکر کام کرتے ہیں اور جو لوگ اس صلاحیت سے محروم ہوں وہ صرف نادانیاں کریں گے اور اس کے بعد شکایتوں کا دفتر لے کر بیٹھ جائیں گے۔

دنیا میں سب سے زیادہ خوش قسمت انسان وہ ہے جس کو ایسے ساتھی مل جائیں جو چپ کی زبان جانتے ہوں۔ جو بولے بغیر سنیں اور لکھے بغیر پڑھیں۔ جو سطروں سے گزر کر بین السطور میں چھپی ہوئی باتوں کو جان لیں۔

وقفیت کی کمی

مالکم فوربس (Malcolm Forbes) کا ایک بہت بامعنی قول ہے۔ اس نے کہا کہ مسئلہ کا حل پیش کرنا ان لوگوں کے لئے بہت آسان ہے جو مسئلہ کے بارے میں بہت کم واقیت رکھتے ہوں:

It's so much easier to suggest solutions when you don't know too much about the problem.

The sayings of Chairman Malcolm

انسان کی اجتماعی زندگی میں جب ایک مسئلہ پیدا ہوتا ہے تو اس کی حیثیت ایسی ہی ہوتی ہے جیسے کانٹوں کے ڈھیر میں آدمی کے دامن کا الجھ جانا۔ ایسی حالت میں اگر آدمی بے سوچے سمجھے کھینچ تان شروع کر دے تو دامن اور زیادہ الجھ جائے گا اور پھر اگر اس سے نکلے گا بھی تو پھٹ کر نکلے گا۔ ایسی حالت میں ہمیشہ ضرورت ہوتی ہے کہ برداشت سے کام لیا جائے۔ صورت حال کا پورا اندازہ کر کے نہایت ہوشیاری کے ساتھ اپنے آپ کو منوانے کی کوشش کی جائے۔

مگر جو شخص دور کھڑا ہوا ہو۔ جس کو صورتِ حال کی نزاکت کا پورا اندازہ نہ ہو وہ بے تکان بولے گا اور برجستہ حل پر حل پیش کرتا چلا جائے گا۔

اجتماعی زندگی ایک بے حد پیچیدہ چیز ہے۔ اجتماعی زندگی میں یہ ممکن نہیں ہوتا کہ آدمی بس یک طرفہ کارروائی کرنے لگے۔ اجتماعی زندگی میں اپنی اور دوسروں کی قوت کے تناست کا اندازہ کرنا پڑتا ہے۔ اجتماعی زندگی میں یہ کوشش کرنی پڑتی ہے کہ آخری حد تک دوسروں کے ٹکراؤ سے بچتے ہوئے اپنا مقصد حاصل کیا جائے، اجتماعی زندگی میں دیکھنا پڑتا ہے کہ فوری طور پر کیا چیز قابل حصول ہے اور وہ کون سی چیزیں ہیں جن کے لئے ہمیں انتظار کی پالیسی اختیار کرنا چاہئے۔

جس شخص کو اجتماعی زندگی کی نزاکتوں کا احساس ہو وہ یقینی طور پر اجتماعی زندگی کے معاملہ میں بے حد حساس ہو جائے گا۔ وہ تجویز پیش کرنے سے پہلے اس کے بارے میں ہزار بار

سوچے گا۔ اس کے برعکس جس شخص کو مذکورہ بالا نزاکتوں کا احساس نہ ہو وہ بے تکان تجویزیں پیش کرے گا۔ اس کی بے حسی اس کے دماغ کو تجویزوں کا کارخانہ بنا دے گی۔

غلط اقدام

لیما (Lima) جنوبی امریکہ کا ایک شہر ہے۔ یہاں ایک غریب عورت اپنے چار بچوں کے ساتھ رہتی تھی۔ مقامی طور پر وہ کوئی اچھا روزگار پانے میں ناکام رہی۔ اس نے سنا تھا کہ شمالی امریکہ (USA) میں بہت خوشحال ملک ہے۔ اس نے حصول معاش کے لئے وہاں جانے کا ارادہ کیا۔ مگر اس کے پاس ہوائی جہاز کا کرایہ نہیں تھا۔ اس نے یہ تدبیر کی کہ اپنے آپ کو ایک سوٹ کیس میں بند کیا اور اس سوٹ کیس کو کسی نہ کسی طرح لیما سے لاس اینجلس جانے والے ہوائی جہاز پر بطور سامان سوار کرا دیا۔

جہاز لاس اینجلس پہنچا۔ اس کا سامان حسب معمول نکال کر مخصوص مقام پر لایا گیا جہاں ہر آدمی پہچان کر اپنا سامان لے لیتا ہے۔ مگر ایک سوٹ کیس کا کوئی لینے والا نہیں ملا۔ بالآخر پولیس نے اس سوٹ کیس کو کھولا تو اس کے اندر مذکورہ عورت کی لاش بند تھی۔ یو پی آئی کی خبر کا آخری فقرہ یہ تھا:

Detectives said, the woman may have been crushed by the weight of other luggage.

تفتیش کرنے والوں نے کہا کہ عورت غالباً دوسرے سامانوں کے بوجھ کے نیچے کچل کر مر گئی۔[1]

یہ واقعی زندگی کی ایک حقیقت کو بتاتا ہے۔ یہ حقیقت کہ منزل تک پہنچنے کے لئے صرف یہ کافی نہیں کہ آدمی کسی نہ کسی طرح ایک اقدام کر ڈالے۔ اقدام کی کامیابی کے لئے بہت سے دوسرے اسباب کی موافقت ضروری ہے۔ یہ دوسرے اسباب اگر موافقت کے لئے موجود ہوں تو اقدام کامیاب ہوگا اور اگر دوسرے اسباب موافقت نہ کریں تو اقدام سراسر ناکام ہو کر رہ جائے گا۔

---

[1] ٹائمز آف انڈیا، 12 جنوری 1985ء۔

مذکورہ واقعہ میں عورت کا اقدام ایک انفرادی اقدام تھا۔ اس غلط اقدام کا نتیجہ اسے انفرادی طور پر بھگتنا پڑا۔ مگر ایک لیڈر جب کسی قوم کو اقدام کی طرف لے جاتا ہے تو یہ ایک اجتماعی اقدام ہوتا ہے اس کا انجام پوری قوم کو بھگتنا پڑتا ہے۔ لیڈر کو مذکورہ خاتون کے مقابلہ میں کروڑوں گنا زیادہ محتاط ہونا چاہئے۔ لیڈر کے لئے غلط اقدام صرف غلط اقدام نہیں بلکہ وہ ایسا سنگین جرم ہے جس کے مقابلہ میں کوئی عذر قابل سماعت نہیں ہوسکتا۔

غلط اقدام سے کروڑوں گنا زیادہ بہتر ہے کہ آدمی کوئی اقدام ہی نہ کرے۔

دانش مندی کے ذریعہ

کیا یہ ممکن ہے کہ زندہ شیر کا مطالعہ کھلے جنگل میں عین اس کے قریب بیٹھ کر کیا جائے۔ اس طرح کہ آدمی اس کو چھوئے اس کے جسم کے اعضاء کی صحیح پیائش کر سکے۔ بظاہر یہ ایک ناممکن سی بات نظر آتی ہے۔ مگر خدا نے انسان کو جو عقل دی ہے وہ ایسی عجیب وغریب ہے کہ ہر ناممکن کو ممکن بنا سکتی ہے بشرطیکہ اس کو صحیح طور پر استعمال کیا جائے۔

امریکہ کے ایک ماہر حیوانات جارج بی شیلر نے اس ناممکن کو ممکن بنا دیا۔ شیلر کو شیر ببر کی عادات وخصوصیات پر ایک کتاب لکھنا تھی۔ چنانچہ اس نے دو سال تک کھلے جنگل میں زندہ شیروں کے بالکل قریب جا کر ان کا مطالعہ کیا۔ اس نے اس قریبی مطالعہ کے ذریعہ جنگل کے بادشاہ کے بارے میں عجیب عجیب حقائق دریافت کئے۔ مثلاً یہ کہ شیر ببر نہایت سست اور کاہل درندہ ہے۔ شیروں کے اکثر بچے بھوکے مر جاتے ہیں کیونکہ ان کے ماں باپ اپنی سستی کی وجہ سے اپنے بچوں کے لئے خوراک مہیا نہیں کرتے وغیرہ۔

مسٹر شیلر کو کیسے یہ موقع ملا کہ کھلے جنگل میں زندہ شیر کے بالکل پاس جا کر شیر کا مطالعہ کریں۔ جواب یہ ہے عقل کے ذریعہ مسٹر شیلر نے ایسے کارتوس تیار کئے جن میں گولی کے بجائے بے ہوش کرنے والی دوا بھری ہوتی تھی۔ اس بے ہوشی کے کارتوس کو مخصوص بندوق میں رکھ کے وہ داغتے تو وہ شیر کے پاس پہنچ کر منٹوں میں اس کو غافل اور بے ہوش کر دیتی تھی۔ انہوں نے اس طریقہ کے ذریعہ تقریباً ایک سو شیروں کو بے ہوشی کی داؤں کا نشانہ

بنا کر بے حس کر دیا اور جب وہ بے حس ہو کر زمین پر گر پڑے تو ان کے قریب جا کر ان کی ہر چیز دیکھی اور غور کے ساتھ ان کا مکمل مطالعہ کیا۔

انسان جس طرح جنگل کے خونخوار درندوں پر قبضہ کر لیتا ہے۔ اسی طرح وہ انسانی بستی کے مردم نما بھیڑیوں پر بھی قابو پا سکتا ہے۔ شرط یہ ہے کہ انسانی بھیڑیوں پر بھی خدا کی دی ہوئی عقل کو اسی طرح استعمال کیا جائے جس طرح اسے جنگل کے بھیڑیوں پر استعمال کیا جاتا ہے۔

ایک شخص آپ سے کسی اعتبار سے بڑا ہے اور آپ سے اپنی بڑائی منوانا چاہتا ہے تو آپ اس کی بڑائی مان کر اسے "بے ہوش" کر دیجئے اور پھر اپنی خاموش تعمیر میں لگ جائیے۔ اگر آپ ایسا کریں گے تو بالآخر وہ وقت آ جائے گا کہ خود اس کو وہ مطالبہ ماننا پڑے جس کا مطالبہ اس سے پہلے وہ آپ سے کر رہا تھا۔

خود جاننا پڑتا ہے

بہت سال پہلے جب دیا سلائی اور لائٹر کا رواج نہیں تھا۔ دیہات کے لوگ ایک دوسرے کے گھروں سے آگ مانگ کر اپنے چولہے گرم کیا کرتے تھے۔ اس زمانہ کا واقعہ ہے کہ ایک خاتون اپنے پڑوسی کے گھر گئیں اور پوچھا "آگ ہے۔ پڑوسی خاتون بولیں "ہاں بہن طاق پر رکھی ہے۔" یہ خاتون بڑھاپے کی وجہ سے بہت کم سنتی تھیں۔ اس بناء پر ان کے لئے اس غیر متعلق جواب کا عذر تھا۔ مگر بہت سے لوگ جن کی آنکھ اور کان پوری طرح درست ہوتے ہیں وہ بھی اکثر اس سے زیادہ مختلف ثابت نہیں ہوتے۔

جنرل جے این چودھری نے جنوری 1971ء میں "قومی تحفظات کے مسائل" پر لیکچر دیتے ہوئے کہا تھا کہ دفاع میں خبر رسانی (انٹیلی جنس) کی بڑی اہمیت ہوتی ہے۔ واقعہ سے پہلے صحیح علم ضروری ہے تاکہ دشمن کی چال کو ذمہ دار لوگ اچھی طرح سمجھیں اور جو فیصلہ کریں خوب سمجھ کر کریں۔ انٹیلی جنس کی سروس کا بہتر نہ ہونا بہت خطرناک ہے۔ اس سلسلہ میں انہوں نے انٹیلی جنس کی ناکارکردگی کی ایک دلچسپ مثال دی۔ انہوں نے بتایا کہ 1961ء میں جب ہندوستان نے گوا میں فوجی کارروائی کی تو اس کے دوران جنوبی کمان سے وائرلیس پر پوچھا گیا کہ کیا پرتگالیوں کے پاس آرمرڈ کار

اور ٹینک ہیں۔ وہاں سے جواب آیا...... ''ٹینک تو ٹھیک ہیں مگر ان میں صرف پندرہ ہزار گیلن پانی کی گنجائش ہے۔'' سوال جنگی ٹینک کے بارے میں تھا جواب پانی کے ٹینک کے بارے میں ملا۔

کوئی اجتماعی کام اسی وقت صحیح طور پر انجام پاتا ہے جب کہ اس کے متعلق تمام لوگ اپنے حصہ کا کام ٹھیک ٹھیک انجام دے رہے ہوں۔ اجتماعی کام ہمیشہ مشترک ذمہ داری پر ہوتا ہے۔ اگر ہر ایک اپنی انفرادی ذمہ داری کو ٹھیک ٹھیک ادا کر رہا ہو تو گاڑی کامیابی کے ساتھ چلتی رہے گی۔ اگر ان میں سے کسی ایک نے بھی اپنے حصہ کا کام کرنے میں کوتاہی کی تو وہیں گاڑی ٹھپ ہو جائے گی۔ کیونکہ کوئی شخص دوسرے کے حصہ کا کام نہیں کرسکتا۔

نیز یہ کہ ہر بات بتائی نہیں جاسکتی۔ بہت سی باتیں ایسی ہوتی ہیں جن کو متعلق شخص کو خود جاننا پڑتا ہے۔ ہر شخص کو اتنا ذمہ دار اور باشعور ہونا چاہئے کہ وہ بتائے بغیر یہ جان لے کہ کسی معاملہ میں اس کو کس قسم کا حصہ ادا کرنا ہے یا کسی وقت خاص میں اجتماعیت اس سے کسی چیز کا تقاضا کر رہی ہے۔ گویا ایک فوجی افسر جب اپنے ساتھی سے ''ٹینک'' کے بارے میں پوچھے تو ساتھی کو وضاحت کے بغیر یہ جاننا چاہئے کہ پوچھنے والا جنگی ٹینک کے بارے میں پوچھ رہا ہے نہ کہ پانی کے ٹینک کے بارے میں۔

۔ حالات کی رعایت ۔

19 جولائی 1981ء کو احمد آباد میل حسب معمول اپنے وقت پر روانہ ہوئی۔ مگر مہسانہ اسٹیشن پر وہ چالیس منٹ لیٹ ہوگئی۔ ٹرین جب مہسانہ سے آگے بڑھی تو ڈرائیور نے اس کو عام رفتار سے زیادہ تیز دوڑانا شروع کیا تا کہ وہ اپنے مقررہ وقت پر احمد آباد پہنچ جائے۔ ٹرین ڈنگروا سے دو کلومیٹر کے فاصلہ پر تھی کہ ڈرائیور نے دیکھا کہ آگے کی پٹری میں کچھ فش پلیٹیں غائب ہیں۔ اس نے فوری طور پر بریک لگایا تا کہ ٹرین کو روک کر حادثہ سے بچائے۔ مگر تیزی دوڑتی ہوئی ٹرین اچانک بریک لگنے سے بے قابو ہوگئی۔ انجن اور اس کے ساتھ لگی ہوئی 12 بوگیاں پٹری سے اچھل پڑیں اور پوری گاڑی اپنی پٹری چھوڑ کر کنارے کے کھڈ میں جا گری۔ کافی لوگ مر گئے اور بہت سے زخمی ہوئے۔

اس واقعہ میں یہ سبق ہے کہ آپ ایسا نہیں کر سکتے کہ حالات کو نظر انداز کر کے اپنی زندگی

کی گاڑی کو تیز دوڑانا شروع کر دیں۔ کیونکہ اس دنیا میں صرف آپ ہی نہیں بلکہ دوسرے بھی ہیں۔ یہاں صرف آپ برسرعمل نہیں ہیں بلکہ دوسرے بھی برسرعمل ہیں۔ ایسی ایک دنیا میں اسی شخص یا قوم کا سفر کامیاب ہوسکتا ہے جو خارجی حالات کو اچھی طرح سمجھے اور ان کی رعایت کرتے ہوئے اپنی گاڑی کو آگے بڑھائے۔ اگر یہ حکمت نہ برتی جائے تو راستہ میں کوئی بھی غیر موافق واقعہ پیش آکر ہمارے سارے منصوبہ کو خاک میں ملا دے گا۔

موجودہ زمانہ میں مسلمانوں نے بہت بڑے بڑے اقدامات کئے اور سب ناکام ہوتے چلے گئے۔ اس ناکامی کی توجیہہ ہر ایک کے پاس صرف ایک ہے: ''فلاں کی سازش نے ان کے منصوبہ کو ناکام بنا دیا'' مگر یہ عذر صرف اس بات کا ثبوت ہے کہ مذکورہ اقدام میں حالات کی پوری رعایت شامل نہ تھی۔ خوش فہمی کے تحت اپنی گاڑی دوڑا دی گئی اور اس بات کا اندازہ نہیں کیا گیا کہ آگے کی پٹری پر ایک دشمن موجود ہے جو ''فش پلیٹ'' نکال کر ہماری گاڑی کو الٹنے کا خفیہ منصوبہ بنائے ہوئے ہے۔

''گاڑی'' خواہ مکمل طور پر آپ کی ہو مگر جس ''سڑک'' پر آپ کو اپنی گاڑی دوڑانی ہے وہ مکمل طور پر آپ کی نہیں۔ یہ حقیقت خواہ کسی کے لئے کتنی ہی تلخ ہو مگر بہرحال وہ ہے اور یہ ممکن نہیں کہ اس کو نظر انداز کر کے کوئی شخص اس دنیا میں کامیاب ہو سکے۔

جو لوگ اس حقیقت کو نظر انداز کر کے اپنی زندگی کی گاڑی دنیا کی سڑک پر دوڑائیں ان کے حصہ میں کبھی منزل نہیں آتی۔ واحد چیز جو اس دنیا میں ان کے لئے مقدر ہے وہ یہ کہ وہ اپنے ہر اقدام کے بعد ناکام ہوں اور پھر کسی نہ کسی ''سازش'' کا انکشاف کر کے اس کے خلاف فریاد کرتے رہیں۔

پہلے شعور پیدا کیجئے

مسجد کا موذن فجر سے کچھ پہلے اٹھا۔ وہ کسی ضرورت سے مسجد سے باہر نکلا تو اس نے دیکھا کہ ایک شخص اپنی دکان کھول رہا ہے چونکہ ابھی فضا میں اندھیرا چھایا ہوا تھا اور اتنے سویرے دکان کھولنا ایک غیر معمولی بات تھی، وہ ٹھہر کر دیکھنے لگا۔ ''یہ آدمی اندھیرے میں دکان کے اندر داخل ہونے کے بعد سب سے پہلے کیا کام کرے گا؟'' اچانک یہ سوال اس کے ذہن میں آیا۔ ایک لمحہ سوچنے کے بعد اس کے دل نے کہا کہ یہ شخص سب سے پہلے دکان کی لائٹ

جلائے گا۔ کیونکہ جب تک دکان کے اندر اندھیرا ہے وہ کوئی کام نہیں کر سکتا۔'' اب وہ اپنے اندازہ کی تصدیق یا تردید جاننے کے لئے وہاں ٹھہر کر دکاندار کو دیکھنے لگا۔ مؤذن کا اندازہ صحیح نکلا۔ دکان کا دروازہ کھولتے ہی دکاندار کا ہاتھ سب سے پہلے بجلی کے بٹن پر پہنچا معاً بعد دکان کے اندر روشنی ہوگئی۔ اب دکاندار اس کے اندر داخل ہوکر اپنا کام کرنے لگا۔

اسی مثال سے ہم دین وملت کے معاملہ کو بھی سمجھ سکتے ہیں۔ دینی یا ملی کام کرنے کے لئے بھی سب سے پہلے ''روشنی'' جلانے کی ضرورت ہے۔ یعنی شعور کی بیداری۔ اندھیرے مکان یا دکان کو اجالے میں لانے کے لئے روشنی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسی طرح ملت کے اندر کوئی حقیقی اور مفید کام وجود میں لانے کے لئے سب سے پہلی ضرورت یہ ہے کہ ملت کے افراد کو ذہنی حیثیت سے باشعور بنایا جائے۔ اس کے سوچنے سمجھنے کی صلاحیت کو بیدار کیا جائے۔ افراد کے اندر شعور کی روشنی جلائے بغیر کوئی حقیقی کام نہیں کیا جا سکتا۔

آغاز سے پہلے اختتام کا اندازہ کر لیجئے

حاجیوں کا ایک قافلہ غارِ حرا کو دیکھنے کے لئے روانہ ہوا۔ غارِ حرا جس پہاڑ کے اوپر واقع ہے وہاں تک سڑک جاتی ہے۔ آدمی پہاڑ تک سواری سے جاتا ہے اور پھر وہاں سے پیدل پہاڑ پر چڑھتا ہے۔ قافلہ کے لوگ جب پہاڑ پر چڑھنے لگے تو کچھ لوگوں نے احترام وتقدس کے جذبہ کے تحت سڑک کے پاس اپنے چپل اتار دیئے۔ جاتے وقت صبح کا وقت تھا اس لئے ننگے پاؤں اوپر جانے میں کوئی خاص تکلیف نہیں ہوئی۔ مگر جب وہ لوگ واپس لوٹے تو دوپہر ہو چکی تھی۔ پہاڑی کے سرخ پتھر تپنے لگے تھے۔ بغیر چپل والے لوگ سخت تکلیف کے ساتھ اس حال میں اترے کہ ان کے پیروں میں چھالے پڑ گئے تھے۔ اس کی وجہ سے وہ کئی دن تک پریشان رہے۔

سفر خواہ پہاڑ کا ہو یا زندگی کا، ہر ایک کی کامیابی کا ایک ہی اصول ہے اور وہ یہ کہ سفر کے آغاز میں سفر کے اختتام کا پورا اندازہ کر لیا جائے۔ جو شخص سفر کے شروع میں سفر کے آخری حالات کا اندازہ نہ کر سکے اس کے حصہ میں اکثر ایسی مشکلات آتی ہیں جو اس کے سفر کے مقصد کو بے معنی بنا دیتی ہیں۔ خدا کا یہ قانون اتنا بے لاگ ہے کہ ایک مخلص آدمی بھی اس قسم کی غلطی کرنے کے بعد اس کے انجام سے بچ نہیں سکتا۔ اگر وہ اچھی نیت سے ایک ایسا اقدام کر بیٹھے جس کے عواقب پر اس نے غور نہ کیا ہو

تو اس دنیا میں اس کے برے نتائج سے وہ بھی اسی طرح دوچار ہوگا جس طرح ایک بدنیت شخص اس قسم کی غلطی کر کے دوچار ہوتا ہے۔ کسی کا اخلاص اس کی غلطی کے خلاف اس کا محافظ نہیں بن سکتا۔

اقتصادی حملہ

ہوائی (Hawaii) بحرالکاہل کا جزیرہ ہے۔ اس کے ایک ساحلی مقام کا نام پرل ہاربر ہے۔ پرل ہاربر کو امریکہ نے ایک فوجی بندرگاہ کے طور پر ترقی دی۔ یہ بحرالکاہل میں امریکہ کا سب سے زیادہ مضبوط بحری اڈہ بن گیا۔ دوسری جنگ عظیم کے دوران 7 دسمبر 1941ء کو جاپان نے پرل ہاربر پر بمبار ہوائی جہازوں سے حملہ کیا۔ اس وقت امریکہ کے تقریباً ایک سو جنگی جہاز یہاں موجود تھے۔ جاپانی بمباری نے ان میں سے اکثر کو تباہ کر دیا۔

اس کا بدلہ امریکہ نے اس طرح لیا کہ 6 اگست 1945ء کو اس نے دو ایٹم بم جاپان پر گرائے جس کے نتیجہ میں جاپان کے دو اہم ترین صنعتی شہر بالکل تباہ ہوگئے۔ تاہم یہ دونوں شہر (ہیروشیما اور ناگاساکی) اب دوبارہ زیادہ شاندار طور پر تعمیر کر لئے گئے ہیں۔ 1945ء میں وہ جاپان کی بربادی کی علامت تھے۔ 1985ء میں جاپان کی غیر معمولی ترقی کی علامت ہیں۔

دوسری جنگ عظیم کا خاتمہ جاپان کی مکمل شکست پر ہوا تھا۔ مزید یہ کہ امریکہ نے اس کے اوپر اپنی فوجی اور سیاسی بالادستی قائم کر لی۔ مگر جاپان نے حیرت انگیز طور پر اس کا ثبوت دیا کہ وہ اپنے آپ کو حالات کے مطابق بدل لینے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ دوسری جنگ عظیم سے پہلے وہ ہتھیاروں پر یقین رکھتا تھا مگر جنگ کے بعد اس نے خود اپنی مرضی سے ہتھیار الگ رکھ دیئے اور خالص پرامن انداز میں اپنی نئی تعمیر شروع کر دی۔ جاپان نے لڑائی کے میدان کو چھوڑ دیا جو اس کے لئے بند ہوگیا تھا۔ اس نے تعمیر کے میدان کو اختیار کر لیا جو اب بھی اس کے لئے کھلا ہوا ہے۔

دوسری تدبیر پہلی تدبیر سے زیادہ کامیاب ہوئی۔ جاپان صنعت و تجارت میں اس حد تک آگے بڑھ گیا کہ آج وہ دنیا کی دوسری سب سے بڑی اقتصادی طاقت سمجھا جاتا ہے امریکہ کے مقابلہ میں اس کا ٹریڈ سرپلس 37 بلین ڈالر کے بقدر زیادہ ہے۔ جنگ کے فاتح امریکہ کو مفتوح جاپان نے اقتصادیات کے میدان میں شکست دے دی۔

اس صورتِ حال سے امریکہ کے لوگ بے حد پریشان ہیں۔ وہ جاپان کے موجودہ حملہ کی اقتصادی پرل ہاربر (Economic Pearl Harbour) کا نام دیتے ہیں۔ امریکہ میں ایک کتاب چھپی ہے جو اس وقت امریکہ اور جاپان میں سب سے زیادہ بکنے والی کتاب بن گئی ہے۔ اس کتاب کا نام ہے: جاپان نمبر ایک (Japan Number One)

اس کتاب میں دکھایا گیا ہے کہ جاپان اور امریکہ کے درمیان تجارت میں جاپان بہت زیادہ آگے بڑھ گیا ہے اور عنقریب وہ برطانیہ سے بھی آگے بڑھ جانے والا ہے۔ بیرونی اثاثہ کے اعتبار سے جاپان آج دنیا کی سب سے زیادہ دولت مند قوم ہے۔ اس کا بیرونی اثاثہ 1984ء کے آخر میں 74 بلین ڈالر تھا۔ (ٹائمز آف انڈیا، 14-13 جون 1985ء)

جاپان نے اپنی فوجی شکست کو اقتصادی فتح میں کس طرح تبدیل کیا۔ جواب یہ ہے کہ اس کا راز یہ تھا کہ جاپان نے ازسرِنو وہاں سے اپنا سفر شروع کیا جہاں حالات نے اس کو پہنچا دیا تھا۔ اس نے اشتعال کے بجائے صبر کا طریقہ اختیار کیا۔ اس نے ٹکراؤ کے میدان سے ہٹ کر امن کے میدان میں اپنی قوتوں کو استعمال کیا۔ جو امکان برباد ہو گیا تھا، وہ اس کا فریادی نہیں بنا۔ بلکہ جو امکان باقی رہ گیا تھا اس نے اپنی ساری توجہ اس پر لگا دی۔

خلاصہ یہ ہے کہ جاپان نے دوسروں کو الزام دینے کے بجائے اپنے آپ کو الزام دیا اور اس کے فوراً بعد اس کی نئی تاریخ بننا شروع ہو گئی جو اس وقت تک نہ رکی جب تک وہ تکمیل کی حد کو نہ پہنچ گئی۔

آپ اس دنیا میں اکیلے نہیں ہیں بلکہ یہاں دوسرے بہت سے لوگ بھی ہیں اور وہ سب بڑھنے اور غالب ہونے کی کوشش کر رہے ہیں۔ اس صورتِ حال کے مقابلہ میں آپ کا طریقہ دو قسم کا ہو سکتا ہے۔ ایک یہ کہ جہاں کوئی دوسرا آپ کو اپنی راہ میں حائل نظر آئے وہاں آپ اس سے لڑنا شروع کر دیں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ٹکراؤ سے بچ کر اپنی مثبت تعمیر کرنے کی کوشش کریں۔

تاریخ کا تجربہ بتاتا ہے کہ اس دنیا میں صرف دوسرا طریقہ کامیاب طریقہ ہے۔ اس کے برعکس پہلا طریقہ صرف بربادی کا طریقہ ہے۔ سمندری جہاز کو اگر چلتے ہوئے راستہ میں چٹان مل جائے تو وہ اس سے کترا کر نکل جاتا ہے اور جو جہاز اس سے لڑ کر جانا چاہے وہ ٹوٹ

کر ختم ہو جاتا ہے۔ ایسے جہاز کے لئے منزل پر پہنچنا مقدر نہیں۔

جانے بغیر بولنا

22 دسمبر 1985ء کا واقعہ ہے کہ میں کچھ ساتھیوں کے ہمراہ دہلی کا Zoo (چڑیا گھر) دیکھنے گیا۔ مختلف جانوروں کو دیکھتے ہوئے ہم اس مقام پر پہنچے جہاں آہنی کٹہرے کے اندر سفید شیر رکھا گیا ہے۔ خوش قسمتی سے اس وقت شیر اپنے غار کے باہر ٹہل رہا تھا اور زائرین کو موقع دے رہا تھا کہ وہ اس کو بخوبی طور پر دیکھ سکیں۔

میں کٹہرے کے پاس دوسرے زائرین کے ساتھ کھڑا ہوا تھا کہ ایک صاحب کی پر جوش آواز کان میں آئی.......... ''سفید شیر اب دنیا میں صرف یہی ایک ہے مہاراجہ ریوا کے پاس دو سفید شیر تھے جو انہوں نے آزادی کے بعد گورنمنٹ آف انڈیا کو دے دیئے۔ ان میں سے ایک مر چکا ہے اور ایک باقی ہے جس کو ہم اس وقت دیکھ رہے ہیں۔''

مجھے اس وقت تک اس سلسلہ میں زیادہ معلومات نہ تھیں۔ میں ان کی بات سن کر آگے بڑھ گیا مگر چند قدم چلا تھا کہ کٹہرے کے پاس لگا ہوا بڑا سا بورڈ نظر آیا جس پر چڑیا گھر کے ذمہ داروں کی طرف سے سفید شیر کے بارے میں تفصیلی معلومات درج تھیں۔ یہ معلومات دو زبانوں (انگریزی اور ہندی) میں تھیں۔ میں نے اس کو پڑھا۔ اس میں بتایا گیا تھا کہ اس وقت دنیا میں کل 69 سفید شیر پائے جاتے ہیں۔ ان میں سے 25 سفید شیر صرف ہندوستان میں ہیں۔ بورڈ میں 69 سفید شیروں کی موجودگی کا ذکر تھا اور عین اس کے قریب ایک صاحب یہ اعلان کر رہے تھے کہ دنیا میں اس وقت صرف ایک سفید شیر پایا جاتا ہے اور یہ واحد شیر دہلی کے چڑیا گھر کی ملکیت ہے۔

یہ ایک سادہ سی مثال ہے جو یہ بتاتی ہے کہ لوگ حقیقتوں سے کتنا زیادہ بے خبر ہوتے ہیں اس کے باوجود حقیقتوں کے بارے میں کتنا زیادہ بولتے ہیں۔ آج کی دنیا میں یہ عام مزاج بن گیا ہے کہ آدمی باتوں کی تحقیق نہیں کرتا۔ اس کے باوجود اس کو اپنا فطری حق سمجھتا ہے کہ وہ ہر موضوع پر بے تکان بولے، خواہ اس کے بارے میں اسے کچھ بھی واقفیت نہ ہو۔

کہنے سے پہلے جانیے۔ اظہار رائے سے پہلے تحقیق کیجئے۔ واقفیت کے بغیر بولنا اگر

جہالت ہے تو تحقیق کے بغیر رائے ظاہر کرنا شرارت اور دونوں یکساں طور پر برائی ہیں۔ ان میں اگر فرق ہے تو درجہ کا ہے نہ کہ نوعیت کا۔

خوشی کا راز

مارگریٹ لی رنبک (Margaret Lee Runbeck) کا قول ہے کہ..........خوشی کوئی منزل نہیں جہاں آدمی پہنچے بلکہ خوشی سفر کرنے کا ایک طریقہ ہے:

Happiness is not a station you arrive at, but a manner of travelling.

ہر آدمی خوشی کا طالب ہے مگر موجودہ دنیا میں کسی کو خوشی نہیں ملتی۔ یہ دنیا اس لئے بنائی ہی نہیں گئی کہ یہاں آدمی اپنی خوشیوں کا گھر تعمیر کر سکے جو شخص خوشی کو اپنی منزل سمجھے وہ کبھی خوشی کو نہیں پا سکتا۔ خوشی صرف اس کے لئے ہے جو خوشی کے بغیر خوش رہنا سیکھ جائے۔

اگر آدمی یہ جان لے کہ اس دنیا کا غم ناگزیر ہے تو وہ غم کے ساتھ رہنا سیکھ جائے گا۔ اس کو نقصان لاحق ہوگا تو وہ فریاد و ماتم نہیں کرے گا بلکہ اس سے اپنے لئے سبق کی غذا حاصل کرے گا۔ اس کی امیدیں پوری نہ ہوں گی تو وہ مایوسی میں مبتلا نہیں ہگا۔ اس کا یہ شعور اس کے لئے سہارا بن جائے گا کہ اس دنیا میں کسی کی بھی امیدیں پوری نہیں ہوتیں، چاہے وہ امیر ہو یا غریب، بادشاہ ہو یا کوئی معمولی آدمی۔

خوشی اور کامیابی سے اگر آدمی کو کچھ ملتا ہے تو غم اور ناکامی سے بھی آدمی کو بہت کچھ ملتا ہے۔ غم اور ناکامی کے تجربات آدمی کو سنجیدہ بناتے ہیں۔ وہ اس کی سوچ میں گہرائی پیدا کر دیتے ہیں۔ ان کے ذریعہ سے وہ نئے نئے سبق سیکھتا ہے۔ غم اور ناکامی کے تجربات آدمی کے پورے وجود کو بدل کر ایک نیا آدمی بنا دیتے ہیں۔ اگر دنیا میں صرف خوشی اور کامیابی ہوتی تو دنیا سطحی اور بے حس انسانوں کا قبرستان بن جاتی۔ یہ دراصل غم اور ناکامی ہی ہے جس کی وجہ سے دنیا کبھی زندہ انسانوں سے خالی نہیں ہوتی۔

زندگی کی تلخیاں آدمی کی زندگی کے لئے وہی حیثیت رکھتی ہیں جو سونے چاندی کے لئے تپانے کی حیثیت ہے۔ تپانے کا عمل سونے چاندی کو نکھارتا ہے۔ اسی طرح تلخ تجربات آدمی

کی اصلاح کرتے ہیں۔ وہ بے چمک انسان کو چمک دار انسان بنا دیتے ہیں۔

۔برائی کی جڑ۔

ولیم لا (1686-1761ء) ایک مشہور انگریز مصنف ہے۔ اس نے اخلاقیات کے موضوع پر اظہارِ خیال کرتے ہوئے لکھا ہے.......... برائی جب بھی شروع ہوتی ہے غرور سے شروع ہوتی ہے۔ برائی کا جب بھی خاتمہ ہوتا ہے تو انکساری کے ذریعہ ہوتا ہے:

Evil can have no beginning, but from pride, nor any end from humility (William Law).

کہنے والے نے یہ بات اخلاقی اعتبار سے کہی ہے۔ مگر آسمانی شریعت کی بات بھی یہی ہے۔ خدا کے نزدیک کسی آدمی کا سب سے بڑا جرم شرک اور غرور ہے۔ ہر چیز کی معافی ہوسکتی ہے مگر شرک اور غرور کی معافی نہیں۔

ایک انسان دوسرے انسان کے مقابلہ میں جو بھی ظلم یا فساد کرتا ہے ان سب کی جڑ میں کھلا یا چھپا ہوا غرور شامل رہتا ہے۔ غرور کی وجہ سے آدمی حق کا اعتراف نہیں کرتا، کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ حق کا اعتراف کرنے سے اس کی بڑائی ختم ہو جائے گی۔ وہ بھول جاتا ہے کہ حق کو نہ مان کر وہ حق کے مقابلہ میں خود اپنی ذات کو برتر قرار دے رہا ہے۔ حالانکہ اس دنیا میں سب سے بڑی چیز حق ہے نہ کہ کسی کی ذات۔

جس آدمی کے مزاج میں غرور ہو وہ اس دنیا میں کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ کیونکہ موجودہ دنیا میں کامیابی کا اصل راز یہ ہے کہ آدمی اپنے آپ کو حقیقت واقعہ کے مطابق بنائے۔ وہی کرے جو از روئے حقیقت اس کو کرنا چاہئے اور وہ نہ کرے جو از روئے حقیقت اس کو نہیں کرنا چاہئے۔ مگر مغرور آدمی کا برتری کا مزاج اس کے لئے اس میں مانع بن جاتا ہے کہ وہ اپنے کو حقیقت کے مطابق ڈھالے۔ وہ چاہتا ہے کہ حقیقت خود اس کے مطابق ڈھل جائے۔ چونکہ عملاً ایسا ممکن نہیں اس لئے ایسے آدمی کا اس دنیا میں کامیاب ہونا بھی ممکن نہیں۔

۔کامیاب تدبیر۔

جیل سے فرار موجودہ زمانہ میں ایک آرٹ بن گیا ہے۔ اخبارات میں اس کی مثالیں آتی

رہتی ہیں۔ اس سلسلہ کا ایک دلچسپ واقعہ وہ ہے جو 26 مئی 1986ء کو پیرس میں پیش آیا۔

ترقی یافتہ مغربی ملکوں میں ہوائی جہاز اور ہیلی کاپٹر عام استعمال کی چیز بن گئے ہیں وہاں کوئی شخص اسی طرح ایک ہیلی کاپٹر کرایہ پر لے سکتا ہے جس طرح ہندوستان جیسے ملکوں میں موٹر کار کرایہ پر حاصل کی جاتی ہے۔ مذکورہ تاریخ کو ایک 30 سالہ عورت نے ایک تجارتی ادارہ ائیر کانٹینینٹ (Air Continent) سے ایک ہیلی کاپٹر کرایہ پر لیا۔ وہ خود اس کو اڑاتی ہوئی پیرس کے جیل (La Sante prison) کے اوپر پہنچی اور طے شدہ پروگرام کے مطابق ایک قیدی کو لے کر فرار ہوگئی۔

اس جیل میں ایک 34 سالہ شخص قید تھا۔ اس کا نام مائیکل واجور (Michel Voujour) بتایا گیا ہے۔ مسلح قزاقی کے جرم میں اس کو 8 مارچ 1985ء کو 18 سال کی سزا ہوئی تھی۔ مذکورہ ہیلی کاپٹر ساڑھے دس بجے دن اڑتا ہوا جیل کی فضا میں پہنچا۔ وہ اس کی ایک چھت پر اترا اور مذکورہ قیدی کو لے کر اڑ گیا۔ یہ پوری کارروائی صرف 5 منٹ کے اندر مکمل ہوگئی۔ جیل میں مسلح پولیس موجود تھی مگر یہ ساری کارروائی اتنی اچانک اور اس قدر غیر متوقع طور پر ہوئی کہ مسلح پولیس اس کے اوپر ایک فائر بھی نہ کرسکی۔ [1]

جب دو فریقوں میں مقابلہ ہو تو اس میں وہی فریق کامیاب ہوتا ہے جو مذکورہ قسم کی تدبیر اختیار کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو۔ موجودہ دنیا میں کامیابی کا راز یہ کہ حریف کو بے خبری میں پکڑ لیا جائے۔ اچانک ایسا اقدام کیا جائے جس کے متعلق فریق ثانی فوری طور پر کچھ نہ سوچ سکے۔ اس کو صرف اس وقت ہوش آئے جب کہ اس کے خلاف کارروائی اپنی کامیابی کی آخری حد پر پہنچ چکی ہو۔

مذکورہ مثال میں اس تدبیر کو ایک شخص نے مجرمانہ جارحیت کے لئے استعمال کیا مگر جائز دفاع کے لئے بھی یہی تدبیر سب سے زیادہ موثر تدبیر ہے۔

❁❁❁

(1) ٹائمز آف انڈیا، انڈین ایکسپریس 27 مئی 1986ء۔

باب نمبر 15

رازِ حیات

امتیاز

ایک کے بجائے دو

ولیم دوم (1859-1941ء) جرمنی کا بادشاہ تھا اپنے باپ شہنشاہ فریڈرک کے بعد 1888ء میں تخت پر بیٹھا۔ وہ اعلیٰ تعلیم یافتہ تھا۔ اس نے جرمنی کو فوجی اعتبار سے ترقی دینے میں کافی دلچسپی لی، مگر اس کا فوجی استحکام اس کی شہنشاہیت کو بچانے میں کامیاب نہ ہوا۔ ملکی حالات کے تحت اس کو تخت چھوڑنا پڑا۔ نومبر 1918ء میں وہ حکومت چھوڑ کر ہالینڈ چلا گیا اور وہاں خاموشی کے ساتھ زندگی گزار کر مر گیا۔ اس کی جلاوطنی کی موت گویا اس بات کا ایک واقعاتی ثبوت تھی کہ فوجی قوت کے مقابلہ میں حالات کی قوت زیادہ اہم ہے۔

جنگ عظیم اول سے کچھ پہلے کا واقعہ ہے۔ جرمنی کا مذکورہ بادشاہ ولیم دوم سوئٹزر لینڈ گیا ہوا تھا وہ وہاں کی منظم فوج کو دیکھ کر بہت خوش ہوا۔ اس نے مزاحیہ انداز میں سوئٹزر لینڈ کے ایک فوجی سے پوچھا: اگر جرمنی کی فوج جس کی تعداد تمہاری فوج سے دگنی ہو، تمہارے ملک پر حملہ کر دے تو تم اس وقت کیا کرو گے؟ اعلیٰ تربیت یافتہ فوجی نے سنجیدگی کے ساتھ جواب دیا:

سر، ہم کو ایک کے بجائے دو فائر کرنے پڑیں گے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ زندگی میں اصل اہمیت تعداد کی نہیں بلکہ محنت اور کارکردگی کی ہے۔ آپ کا حریف اگر تعداد میں زیادہ ہو تو آپ اپنی محنت اور کارکردگی میں اضافہ کر کے کم تعداد کے باوجود زیادہ تعداد پر غالب آ سکتے ہیں۔

دنیا میں اپنی جگہ بنانے کی دو صورتیں ہیں۔ ایک یہ کہ جس آسامی کے لئے بی اے کی قابلیت کی شرط ہو اور بی اے والوں نے درخواستیں دے رکھی ہوں، وہاں آپ بھی بی اے کی ڈگری لے کر پہنچ جائیں اور جب آپ کو نہ لیا جائے تو شکایت کریں کہ کیوں آپ کے مقابلہ میں دوسرے امیدوار کو ترجیح دی گئی، جب کہ دونوں یکساں طور پر گریجویٹ تھے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ جہاں لوگ بی اے کی ڈگریاں پیش کر رہے ہیں وہاں آپ ماسٹر ڈگری لے کر پہنچیں، جہاں لوگ مطابق شرائط قابلیت کی بنیاد پر اپنا حق مانگ رہے ہوں وہاں آپ برتر شرائط قابلیت دکھا کر اپنا حق تسلیم کرائیں۔

یہی دوسرا طریقہ زندگی کا اصلی طریقہ ہے۔ تمام بڑی بڑی ترقیاں اور کامیابیاں انہی لوگوں کے لئے مقدر ہیں جو برتر قابلیت لے کر زندگی کے میدان میں داخل ہوں۔ جن لوگوں کے پاس صرف کمتر لیاقت یا برابر کی لیاقت کا سرمایہ ہو ان کے لئے صرف ایک ہی انجام مقدر ہے.......... مقابلہ کی اس دنیا میں دوسروں سے پچھڑ جانا اور اس کے بعد بے فائدہ احتجاج میں اپنا وقت ضائع کرتے رہنا۔

ٹاپ کی جگہ خالی ہے

کچھ مسلم نوجوان بیٹھے آپس میں باتیں کر رہے تھے۔ ہر ایک ماحول کی شکایت کر رہا تھا.......... داخلے نہیں ہوتے، ملازمت نہیں ملتی۔ کام نہیں ملتا وغیرہ۔ ایک زیادہ عمر کا تجربہ کار آدمی بھی مجلس میں بیٹھا ہوا تھا۔ وہ خاموشی سے سب کی باتیں سن رہا تھا۔ آخر میں اس نے کہا: آپ لوگوں کی شکایتیں بالکل بے جا ہیں۔ آپ وہاں جگہ ڈھونڈ رہے ہیں جہاں جگہیں بھری ہوئی ہیں اور جہاں جگہ خالی ہے وہاں پہنچنے کی کوشش نہیں کرتے۔ آپ لوگ اونچی لیاقت پیدا کیجئے۔ پھر آپ کے لئے مایوسی کا کوئی سوال نہ ہوگا، کیونکہ عام جگہیں اگرچہ بھری ہوئی ہیں مگر ٹاپ کی جگہ ہر طرف خالی ہے۔

امتیاز کامیابی کا راز ہے۔ آپ طالب علم ہوں یا تاجر، آپ وکیل ہوں یا ڈاکٹر، آپ خواہ جس میدان میں بھی ہوں، اپنے اندر امتیاز پیدا کرنے کی کوشش کیجئے، یقیناً آپ کامیاب رہیں گے۔ اگر آپ چوہا پکڑنے کا اچھا پنجرہ ہی بنانا جانتے ہوں تو لوگ خود آ کر آپ کا دروازہ کھٹکھٹانا شروع کر دیں گے۔ لوگوں کی غلطی یہ ہے کہ جس قسم کے "پنجرے" بازار میں بھرے ہوئے ہیں اسی قسم کا ایک اور "پنجرہ" بنا کر بازار میں بیٹھ جاتے ہیں اور پھر شکایت کرتے ہیں کہ ہمارا پنجرہ فروخت نہیں ہوتا۔ اگر آپ محنت کریں اور اپنے دماغ کو استعمال کر کے امتیازی پنجرہ بنائیں تو یقیناً لوگ اس کو خریدنے کے لئے ٹوٹ پڑیں گے۔

ہر ماحول میں ہمیشہ تعصب اور تنگ نظری موجود ہوتی ہے۔ یہ بالکل فطری بات ہے۔ مگر تعصب اور تنگ نظری کے عمل کی ایک حد ہے۔ اگر آپ اس حد کو پار کر جائیں تو تعصب اور

تنگ نظری سے آپ کو کوئی نقصان نہیں پہنچے گا۔ آپ کے نمبر 45 فیصد ہیں اور آپ کے حریف کے 40 فیصد، تو عین ممکن ہے کہ تعصب آپ کی راہ میں حائل ہو جائے اور آپ کو نہ لیا جائے۔ لیکن اگر ایسا ہو کہ حریف کے نمبر 40 فیصد ہیں اور آپ کے نمبر 80 فیصد ہیں تو تعصب اور تنگ نظری کی تمام دیواریں گر جائیں گی اور یقینی طور پر آپ اپنے حریف کے مقابلہ میں کامیاب رہیں گے۔

معمولی جگہیں بھری ہوئی ہیں مگر ٹاپ کی جگہ خالی ہے۔ پھر آپ کیوں نہ اس خالی جگہ پر پہنچنے کی کوشش کریں، جواب بھی آپ کا انتظار کر رہی ہے۔ اگر آپ دوسروں سے زیادہ محنت کریں۔ اگر آپ عام معیار سے اونچا معیار پیش کریں۔ اگر آپ زیادہ بڑھی ہوئی صلاحیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوں تو آپ کے لئے بے جگہ یا بے روزگار ہونے کا کوئی سوال نہیں۔ ہر جگہ آپ کی جگہ بنے گی کیونکہ وہ اب تک کسی آنے والے کے انتظار میں خالی پڑی ہوئی ہے۔

ـ کامیاب انسان ـ

لی آئی کوکا (Lee Iacocca) کی پیدائش 1924ء میں ہوئی۔ ان کے والدین بہت غریب تھے اور وہ تلاش معاش میں اٹلی چھوڑ کر امریکہ چلے گئے۔ آئی کوکا نے محنت سے تعلیم حاصل کی اور انجینئر نگ میں ماسٹر کی ڈگری لی۔ تعلیم کے بعد مسٹر آئی کوکا کو فورڈ موٹر کمپنی میں ملازمت مل گئی۔ وہ ترقی کرتے رہے۔ یہاں تک کہ فورڈ کمپنی کے پریذیڈنٹ ہوگئے۔ اس کے بعد ہنری فورڈ دوم سے ان کا اختلاف ہوگیا۔ 1978ء میں انہیں فورڈ کمپنی کو چھوڑ دینا پڑا۔

آئی کوکا کو ایک اور کمپنی کی صدارت مل گئی جس کا نام کرسلر کارپوریشن (Chrysler Corporation) ہے۔ یہ کمپنی اس وقت بالکل دیوالیہ ہوگئی تھی۔ آئی کوکا نے تین سال کی غیر معمولی محنت سے اس کو کامیابی کے ساتھ چلا دیا حتیٰ کہ اب وہ فخر کے ساتھ کہتے ہیں:

I am the company

آئی کوکا نے اپنی سوانح عمری لکھی ہے جس کا نام ہے (An Iacocca Autobiography) اس خودنوشت سوانح عمری میں بہت سے قیمتی تجربات ہیں۔ انہوں نے اپنے ایک تجربہ کو ان الفاظ میں بیان کیا ہے:

The key to success is not information. It's people. And the kind of people I look for to fill top management spots are the eager beavers. These are the guys who try to do more than they re-expectes to........

کامیابی کی کنجی معلومات اور ڈگریاں نہیں ہیں۔ یہ دراصل افراد ہیں اور میں اپنی کمپنی کے بڑے عہدوں کے لئے جس قسم کے افراد کی تلاش میں رہتا ہوں وہ عمل کے شائق لوگ ہیں۔ یہ وہ آدمی ہیں جو اس سے زیادہ کام کرنے کی کوشش کرتے ہیں جتنی ان سے کرنے کی امید کی گئی ہو۔ ①

امید سے زیادہ کام کرنا سنجیدہ اور باعمل آدمی کی قطعی پہچان ہے۔ جو لوگ امید سے زیادہ کرنے کی کوشش کریں وہی لوگ ہیں جو اپنی زندگی میں امید سے زیادہ کامیاب ہوتے ہیں۔

خود اعتمادی کا راز

حبیب بھائی (حیدرآباد) نے 12 فروری 1984ء کو اپنا ایک واقعہ بیان کیا۔ وہ چند سال پہلے یورپ کے ایک سفر پر گئے تھے۔ اس سلسلہ میں وہ لوزان (سوئٹزرلینڈ) بھی گئے، وہاں انہوں نے ایک دکان سے ایک کیمرہ خریدا یہ کیمرہ انہیں ہندوستانی قیمت کے لحاظ سے پانچ ہزار روپے میں ملا۔ انہوں نے کیمرہ لے لیا مگر بعد میں انہیں احساس ہوا کہ انہوں نے غلطی کی ہے۔ ان کو یورپ سے واپسی میں عمرہ کے لئے سعودی عرب بھی جانا تھا۔ انہوں نے سوچا کہ سعودی عرب میں یہ کیمرہ تقریباً تین ہزار روپے میں مل جائے گا۔ پھر یہاں میں اس کی مہنگی قیمت میں کیوں خریدوں۔

جب انہوں نے چاہا کہ اس کیمرہ کو واپس کردیں مگر فوراً خیال آیا کہ جب میں دکان پر

① ٹائمز آف انڈیا، 22 ستمبر 1985ء۔

جا کر واپسی کے لئے دکاندار سے کہوں گا تو وہ پوچھے گا کہ کیوں واپس کر رہے ہو۔ واپسی کو برحق ثابت کرنے کے لئے مجھے کیمرے میں کوئی نقص بتانا ہوگا۔ چنانچہ انہوں نے ادھر ادھر دیکھ کر یہ چاہا کہ کیمرہ میں کوئی خرابی دریافت کریں تا کہ اس کا حوالہ دے کر اپنی واپسی کو درست ثابت کرسکیں مگر تلاش کے باوجود کیمرہ میں کوئی نقص نہیں ملا۔

تاہم ان کی طبیعت اندر سے زور کر رہی تھی۔ چنانچہ وہ کیمرہ لے کر دوبارہ دکان پر گئے۔ وہاں کاؤنٹر پر ایک خاتون کھڑی ہوئی تھی۔ انہوں نے کہا کہ یہ کیمرہ میں نے آپ کے یہاں سے خریدا تھا۔ اب میں اس کو واپس کرنا چاہتا ہوں۔ جب انہوں نے یہ بات کہی تو ان کی توقع کے خلاف خاتون نے واپسی کی وجہ دریافت نہیں کی۔ اس نے صرف یہ پوچھا آپ اپنی رقم ڈالر میں چاہتے ہیں یا ملکی سکہ میں۔ انہوں نے کہا ڈالر میں۔ خاتون نے اسی وقت واپسی کا پرچہ بنا دیا۔ وہ اس کو لے کر دوسرے کاؤنٹر پر پہنچے۔ وہاں فوراً ان کو مذکورہ ڈالر واپس کر دیئے گئے جیسے کہ رقم اور مال میں اس کے نزدیک کوئی فرق ہی نہیں۔

سوئٹزرلینڈ کے دکان دار نے کیوں ایسا کیا کہ کچھ کہے بغیر فوراً کیمرہ واپس لے لیا اور پوری قیمت لوٹا دی۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ اس کو اپنے مال کی کوالٹی پر پورا بھروسہ تھا۔ اس کو یقین تھا کہ میرا مال چونکہ معیاری ہے اس لئے ضرور کوئی نہ کوئی اسے خریدے گا۔ خواہ ایک شخص اسے خریدے یا دوسرا شخص۔

استحقاق پیدا کیجئے

ایم اے خان ہائر سیکنڈری کے امتحان میں اچھے نمبروں سے پاس ہوئے تھے۔ مگر کسی وجہ سے وہ بروقت آگے داخلہ نہ لے سکے یہاں تک کہ اکتوبر کا مہینہ آ گیا۔ اب بظاہر کہیں داخلہ ملنے کی صورت نہ تھی۔ تاہم تعلیم کا شوق ان کو ہندو سائنس کالج کے پرنسپل کے دفتر میں لے گیا۔

''جناب، میں بی ایس سی میں داخلہ لینا چاہتا ہوں۔'' انہوں نے ہندو پرنسپل سے کہا۔

''یہ اکتوبر کا مہینہ ہے، داخلے بند ہو چکے ہیں۔ اب کیسے تمہارا داخلہ ہوگا؟''

"بڑی مہربانی ہوگی اگر آپ داخلہ دے دیں۔ ورنہ میرا پورا سال بے کار ہو جائے گا۔"

"ہمارے یہاں تمام سیٹیں بھر چکی ہیں۔ اب مزید داخلہ کی کوئی گنجائش نہیں۔"

پرنسپل اتنی بے رخی برت رہا تھا کہ بظاہر ایسا معلوم ہوتا تھا کہ وہ ہرگز داخلہ نہیں دے گا اور اگلا جملہ طالب علم کو شاید یہ سننا پڑے گا کہ "کمرہ سے نکل جاؤ" مگر طالب کے اصرار پر اس نے بددلی سے پوچھا "تمہارے مارکس کتنے ہیں؟" پرنسپل کے خیال تھا کہ اس کے نمبر یقیناً کم ہوں گے۔ اسی لئے اس کو کہیں داخلہ نہیں ملا۔ چنانچہ طالب علم جب اپنے خراب نتیجہ کو بتائے گا تو اس کی درخواست کو رد کرنے کے لئے معقول وجہ ہاتھ آ جائے گی، مگر طالب علم کا جواب اس کی امید کے خلاف تھا۔ اس نے کہا جناب 85 فیصد:

Sir, eighty five percent.

اس جملہ نے پرنسپل پر جادو کا کام کیا۔ فوراً اس کا موڈ بدل گیا۔ اس نے کہا "بیٹھو بیٹھو" اس کے بعد اس نے طالب علم کے کاغذات دیکھے اور جب کاغذات نے تصدیق کر دی کہ واقعی وہ پچاسی فیصد نمبروں سے پاس ہوا ہے تو اسی وقت اس نے پچھلی تاریخ میں درخواست لکھوائی۔ اس نے ایم اے خان کو نہ صرف تاخیر کے باوجود اپنے کالج میں داخل کر لیا بلکہ کوشش کر کے ان کو ایک وظیفہ بھی دلوایا۔

یہی طالب اگر اس حالت میں پرنسپل کے پاس جاتا کہ وہ تھرڈ کلاس ہوتا اور پرنسپل اس کا داخلہ نہ لیتا تو طالب کا تاثر کیا ہوتا۔ وہ اس طرح لوٹتا کہ اس کے دل میں نفرت اور شکایت بھری ہوتی۔ وہ لوگوں سے کہتا کہ یہ سب تعصب کی وجہ سے ہوا ہے۔ ورنہ میرا داخلہ ضرور ہونا چاہئے تھا۔ داخلہ نہ ملنے کی وجہ اس کا خراب نتیجہ ہوتا مگر اس کا ذمہ دار وہ ہندو کالج کو قرار دیتا۔

ماحول کا ردِعمل اکثر خود ہماری حالت کا نتیجہ ہوتا ہے، مگر ہم اس کو ماحول کی طرف منسوب کر دیتے ہیں تاکہ اپنے آپ کو بریٔ الذمہ ثابت کر سکیں۔

اگر آدمی نے خود اپنی طرف سے کوتاہی نہ کی ہو، اگر زندگی میں وہ ان تیاریوں کے ساتھ داخل ہوا ہو جو زمانہ نے مقرر کی ہیں تو دنیا اس کو جگہ دینے پر مجبور ہوگی۔ وہ ہر ماحول میں اپنا مقام پیدا کر لے گا، وہ ہر بازار سے اپنی پوری قیمت وصول کرے گا۔ مزید یہ کہ ایسی حالت

میں اس کے اندر اعلیٰ اخلاقیات کی پرورش ہوگی۔ وہ اپنے تجربات سے جرأت، اعتماد، عالی حوصلگی، شرافت، دوسروں کا اعتراف، حقیقت پسندی، ہر ایک سے صحیح انسانی تعلق کا سبق سیکھے گا۔ وہ شکایت کی نفسیات سے بلند ہو کر سوچے گا۔ ماحول اس کو تسلیم کرے گا، اس لئے وہ خود بھی ماحول کا اعتراف کرنے پر مجبور ہوگا۔

اس کے برعکس اگر اس نے اپنے کو اہل ثابت کرنے میں کوتاہی کی ہو۔ اگر وہ وقت کے معیار پر پورا نہ اترتا ہو۔ اگر وہ کم تر لیاقت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوا ہو تو لازماً وہ دنیا کے اندر اپنی جگہ بنانے میں ناکام رہے گا اور اس کے نتیجہ میں اس کے اندر جو اخلاقیات پیدا ہوں گی وہ بلاشبہ پست اخلاقیات ہوں گی۔ وہ شکایت، جھنجھلاہٹ، غصہ، حتی کہ مجرمانہ ذہنیت کا شکار ہو کر رہ جائے گا۔ جب آدمی ناکام ہوتا ہے تو اس کے اندر غلط قسم کی نفسیات ابھرتی ہیں۔ اگرچہ آدمی کی ناکامی کی وجہ ہمیشہ اپنی کمزوری ہوتی ہے۔ مگر ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ وہ اپنے آپ کو قصوروار ٹھہرائے۔ وہ ہمیشہ اپنی ناکامیوں کے لئے دوسروں کو مجرم ٹھہراتا ہے۔ وہ صورتِ حال کا حقیقت پسندانہ تجزیہ کرنے سے قاصر رہتا ہے۔ کمتر تیاری آدمی کو بیک وقت دو قسم کے نقصانات کا تحفہ دیتی ہے......... اپنے لئے بے جا طور پر ناکامی اور دوسروں کے بارے میں بے جا طور پر شکایت۔

پتھر ہر ایک کے لیے سخت ہے۔ البتہ وہ اس آدمی کے لئے نرم ہو جاتا ہے جو اس کو توڑنے کا اوزار رکھتا ہو۔ یہی صورت ہر معاملہ میں پیش آتی ہے۔ اگر آپ لیاقت اور اہلیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوئے ہوں تو آپ اپنی واقعی حیثیت سے بھی زیادہ حق اپنے لئے وصول کر سکتے ہیں۔ ''وقت'' گزرنے کے بعد بھی ایک اجنبی کالج میں آپ کا داخلہ ہو سکتا ہے۔ لیکن اگر لیاقت اور اہلیت کے بغیر آپ نے زندگی کے میدان میں قدم رکھا ہے تو آپ کو اپنا واقعی حق بھی نہیں مل سکتا۔

گیس نیچے نہیں سماتی تو اوپر اٹھ کر اپنے لئے جگہ حاصل کرتی ہے۔ پانی کو اونچائی آگے بڑھنے نہیں دیتی تو وہ نشیب کی طرف سے اپنا راستہ بنا لیتا ہے۔ درخت سطح کے اوپر قائم نہیں ہو سکتا تو وہ زمین پھاڑ کر اس سے اپنے لئے زندگی کا حق وصول کر لیتا ہے۔ یہ طریقہ جو غیر

انسانی دنیا میں خدا نے اپنے براہ راست انتظام کے تحت قائم کر رکھا ہے وہی انسان کو بھی اپنے حالات کے اعتبار سے اختیار کرنا ہے۔

ہر آدمی جو دنیا میں اپنے آپ کو کامیاب دیکھنا چاہتا ہو اس کو سب سے پہلے اپنے اندر کامیابی کا استحقاق پیدا کرنا چاہئے۔ اس کو چاہئے کہ وہ اپنے آپ کو جانے اور پھر اپنے حالات کو سمجھے۔ اپنی قوتوں کو صحیح ڈھنگ سے منظم کرے۔ جب وہ ماحول کے اندر داخل ہو تو اس طرح داخل ہو کہ اس کے مقابلہ میں اپنی اہلیت ثابت کرنے کے لئے وہ اپنے آپ کو پوری طرح مسلح کر چکا ہو۔ اس نے حالات سے اپنی اہمیت منوانے کے لئے ضروری سامان کر لیا ہو۔ اگر یہ سب ہو جائے تو اس کے بعد آپ کے عمل کا جو دوسرا لازمی نتیجہ سامنے آئے گا وہ وہی ہوگا جس کا نام ہماری زبان میں کامیابی ہے۔[1]

معمولی تدبیر سے

ایک ڈاکٹر نے مطب شروع کیا اور تھوڑے ہی دنوں میں کامیاب ہو گیا۔ انہوں نے یہ خصوصیت دکھائی کہ وہ ہر آنے والے مریض کو سلام میں پہل کرتے۔ عام طور پر ڈاکٹر لوگ اس کے منتظر رہتے ہیں کہ مریض ان کو سلام کرے۔ یہاں ڈاکٹر نے خود مریض کو سلام کرنا شروع کر دیا۔ یہ طریقہ کامیاب رہا اور جلد ہی ان کا مطب خوب چلنے لگا۔ حالانکہ وہ باقاعدہ سند یافتہ نہیں تھے۔ صرف ''آر۔ ایم۔ پی'' تھے۔

ایک دکان دار نے دیکھا کہ گاہک کے پاس اگر کئی نوٹ ہیں تو عام طور پر وہ میلے اور پھٹے ہوئے نوٹ دکان دار کو دیتا ہے اور اچھے اور صاف نوٹوں کو بچا کر جیب میں رکھتا ہے۔ اسے سے دکاندار نے سمجھا کہ گاہک صاف نوٹ کو پسند کرتا ہے۔ اس نے گاہک کی نفسیات کو استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے یہ اصول بنایا کہ جب کوئی گاہک اس سے سامان خریدے گا اور قیمت ادا کرنے کے لیے بڑا نوٹ دے گا تو وہ حساب کرتے وقت ہمیشہ گاہک کو نئے اور صاف نوٹ لوٹائے گا۔

---

① 24 نومبر 1967ء۔

دکان دار کے بکس میں ہر طرح کے نوٹ ہوتے مگر جب وہ گاہک کو دینے کے لئے اپنا بکس کھولتا تو پرانے اور پھٹے ہوئے نوٹوں کو الگ کرتا جاتا اور نئے نوٹ چھانٹ کر گاہک کو دیتا۔ نئے نوٹ حاصل کرنے کے لئے اس نے یہ کیا کہ اپنے تمام پرانے نوٹ جمع کر کے بینک کو دے دیتا اور اس کے بدلے بینک سے چھوٹے نئے نوٹ حاصل کر لیتا۔ وہ نئے نوٹوں کو اپنے بکس کے پرانے نوٹوں میں ملا دیتا کہ گاہک کے سامنے دونوں قسم کے نوٹ ہوں اور وہ دیکھے کہ اس کا دکان دار بکس کے خراب نوٹوں کو الگ کرتا جا رہا ہے اور صاف نوٹوں کو چھانٹ چھانٹ کر اسے دے رہا ہے۔

دکان دار کی یہ تدبیر بظاہر معمولی اور بے قیمتی تھی۔ مگر اس نے گاہکوں کو بے حد متاثر کیا۔ وہ سمجھے کہ ان کا دکاندار ان کا بہت خیال کرتا ہے۔ دھیرے دھیرے اس نے اس معمولی تدبیر سے گاہکوں کے دل جیت لئے۔ اس کی دکان اتنی کامیاب ہوگئی کہ ہر وقت اس کے یہاں بھیڑ لگی رہتی۔

کامیابی کا راز یہ ہے کہ آپ اپنے اندر کوئی امتیازی خصوصیت پیدا کریں، آپ یہ ثابت کریں کہ آپ لوگوں کے ہمدرد ہیں۔ یہ کام کسی معمولی تدبیر سے بھی ہوسکتا ہے حتیٰ کہ محض چند الفاظ بولنے یا پرانے نوٹ کے بدلے نیا نوٹ دینے سے بھی۔

بے کچھ سے سب کچھ تک

جو شخص کم فائدہ پر قناعت کرے گا وہ بڑے فائدہ کا مالک بنے گا.......... یہ ایک ایسا بے خطا اصول ہے۔ جو اپنے اندر ابدی اہمیت رکھتا ہے۔ آپ جس معاملہ میں بھی اس کو آزمائیں گے یقینی طور پر آپ کامیاب رہیں گے۔

ایک شخص نے بازار میں چھوٹی سی دکان کھولی۔ وہ کپڑا دھونے کا صابن اور کچھ اور چیزیں بیچتا تھا۔ اس کی دکان پر بہت جلد بھیڑ لگنے لگی۔ دن کے کسی وقت بھی اس کی دکان گاہکوں سے خالی نہ رہتی۔ اس کا راز یہ تھا کہ وہ دو روپے کا صابن پونے دو روپے میں بیچتا تھا۔ آدمی اگر چار صابن خریدے تو عام نرخ کے لحاظ سے اس کا ایک روپیہ بچ جاتا تھا۔ ایک آدمی نے

تحقیق کی تو معلوم ہوا کہ پونے دو روپیہ اس صابن کی تھوک قیمت ہے۔ دکان دار کو وہ صابن کارخانہ سے پونے دو روپے میں ملتا تھا اور اسی دام پر وہ اس کو گاہکوں کے ہاتھ فروخت کر دیتا تھا۔

اس آدمی نے دکاندار سے پوچھا کہ تم دام کے دام صابن بیچتے ہو۔ پھر تم کو اس میں کیا فائدہ ملتا ہے۔ دکان دار نے کہا کہ میری دکان پر اتنا صابن بکتا ہے کہ اس کی 25 پیٹیاں دن بھر میں خالی ہو جاتی ہیں۔ میں ان خالی پیٹیوں کو ایک روپیہ فی پیٹی کے حساب سے 25 روپے میں بیچ دیتا ہوں، اس طرح ہر روز مجھے 25 روپے بچ جاتے ہیں۔ اس کے علاوہ جب آدمی میرے یہاں سے صابن لیتا ہے تو اکثر وہ کچھ نہ کچھ دوسری چیزیں بھی خرید لیتا ہے، یہ فائدہ اس کے علاوہ ہے۔

یہ دکان دار دھیرے دھیرے ترقی کرتا رہا۔ اس کا نفع پہلے 25 روپے روز تھا۔ پھر 50 روپے روز ہوا۔ پھر وہ 100 روپے اور 200 روپے تک پہنچا۔ آدمی نے پیسہ بچا کر اپنے ساتھ والی دکان بھی حاصل کر لی اور دونوں کو ملا کر ایک کافی بڑی دکان بنالی، اب اس کا کاروبار اور بڑھا۔ یہاں تک کہ دس سال میں وہ شہر کا ایک بڑا دکان دار بن گیا۔

یہ واقعہ بتاتا ہے کہ موجودہ دنیا میں کامیابی حاصل کرنے کے امکانات کس قدر زیادہ ہیں۔ حتیٰ کہ یہاں یہ بھی ممکن ہے کہ آدمی آج ''بے نفع'' کی تجارت شروع کرے اور کل زبردست نفع والا تاجر بن جائے۔ آج وہ اپنے آپ کو ''بے کچھ'' پر راضی کر لے اور کل وہی وہ شخص ہو جو ''سب کچھ'' کا مالک بنا ہوا ہو۔ مگر دنیا کے ان بے حساب امکانات کو اپنے حق میں بنانے کی لازمی شرط صبر اور عقل مندی ہے۔ جس کے پاس صرف بے صبری اور نادانی کا سرمایہ ہو اس کے لئے دنیا کے بازار میں کچھ نہیں۔

خصوصی صلاحیت

عرصہ ہوا میں نے ایک مضمون پڑھا تھا۔ اس کے مغربی مضمون نگار نے بہت سے بڑے لوگوں کے حالات زندگی کو پڑھ کر یہ متعین کرنے کی کوشش کی تھی کہ وہ کون سی مشترک صفت

ہے جو کسی بڑے آدمی کو بڑا بناتی ہے۔ اس نے اپنی تحقیق کے بعد بتایا تھا کہ وہ لوگ جو کسی بڑی ترقی کے مقام کو پہنچتے ہیں ان میں دو خاص صفات پائی جاتی ہیں:

Curiosity and Discountent

یعنی تجسس اور عدم قناعت۔ تجسس ہمیشہ ان کو عمل میں مصروف رکھتا تھا اور عدم قناعت نے انہیں کسی مقام پر رکنے نہیں دیا۔

ولٹشائر (Witshire) کی میتھ میٹکس ایڈوائزر مسز انیتا اسٹریکر (Mrs Anita Straker) نے سکولز کونسل کے لئے 108 صفحات مشتمل ایک تعلیمی رپورٹ تیار کی ہے۔ اس رپورٹ میں بتایا گیا ہے کہ موہوب لڑکوں (Gifted Children) کی صفات کیا ہوتی ہیں۔ رپورٹ کے الفاظ میں ان میں سے ایک خاص صفت یہ ہے:

Pupils who are impatient with anything that is second best are probably gifted.

جو طلبہ ایسی چیز پر راضی نہ ہوتے ہوں جو دوسری بہتر چیز ہے، گمان غالب ہے کہ وہ خصوصی ذہنی صلاحیت کے مالک ہوں گے۔[1]

کسی انسان کی یہ نہایت اعلیٰ خصوصیت ہے کہ وہ پہلی بہتر چیز سے کم کسی چیز پر راضی نہ ہوتا ہو۔ یہی خصوصیت آدمی کے لئے تمام خوبیوں اور بڑائیوں کا زینہ ہے۔

یہ مزاج آدمی کو مجبور کرتا ہے کہ وہ کامل سچائی کی طرف بڑھتا چلا جائے گا اور کسی ادھوری سچائی پر نہ ٹھہرے۔ یہ مزاج اس کو پست کردار سے اٹھاتا ہے اور اعلیٰ کردار والا بناتا ہے۔ یہ مزاج اس کو چھوٹی کامیابی پر قانع نہیں ہونے دیتا۔ اور برابر بڑی ترقیوں کی طرف بڑھاتا رہتا ہے۔ یہ مزاج اس کو اس قابل بناتا ہے کہ اپنی ڈیوٹی انجام دینے میں وہ صرف معیاری صورت کو اپنے سامنے رکھے اور اپنی ڈیوٹی کو پوری طرح انجام دے کر خوشی حاصل کرے۔ یہ مزاج آدمی کے خود اپنے اندر ایک ایسا محرک رکھ دیتا ہے جو آدمی کو اکساتا رہتا ہے کہ وہ صرف خیر اعلیٰ پر ٹھہرے، اس سے کم کسی چیز پر اپنے کو راضی نہ ہونے دے۔

---

[1] ہندوستان ٹائمز، 2 فروری 1983ء۔

خودساز، تاریخ ساز

آدمی دو قسم کے ہوتے ہیں۔ ایک خودساز اور دوسرے تاریخ ساز۔ خودساز آدمی کی توجہات کا مرکز اس کی اپنی ذات ہوتی ہے اور تاریخ ساز آدمی کی توجہات کا مرکز وسیع تر انسانیت۔

خودساز آدمی کی سوچ اس کی ذاتی مصلحتوں کے گرد بنتی ہے۔ اس کے جذبات وہاں بھڑکتے ہیں جہاں اس کے ذاتی فائدہ کا کوئی معاملہ ہو اور جس معاملہ کا تعلق اس کے ذاتی فائدے سے نہ ہو وہاں اس کے جذبات میں کوئی گرمی پیدا نہیں ہوتی۔

خودساز آدمی اپنے ذاتی نفع کے لئے ہر دوسری چیز کو قربان کرسکتا ہے، خواہ وہ کوئی اصول ہو یا کوئی قول وقرار، خواہ وہ کوئی اخلاقی تقاضا ہو یا کوئی انسانی تقاضا۔ وہ اپنی ذات کے لئے ہر دوسری چیز کو بھلا سکتا ہے، وہ اپنی خواہشات کے لئے ہر دوسرے تقاضے کو نظر انداز کرسکتا ہے۔

تاریخ ساز انسان کا معاملہ اس کے بالکل برعکس ہوتا ہے۔ وہ اپنی ذات کے خول سے نکل آتا ہے وہ برتر مقصد کے لیے جیتا تھا۔ وہ اصولوں کو اہمیت دیتا ہے نہ کہ مفادات کو۔ وہ مقصد کے لئے تڑپنے والا انسان ہوتا ہے نہ کہ مفاد کے لئے تڑپنے والا انسان۔ وہ اپنے آپ میں رہتے ہوئے اپنے آپ سے جدا ہو جاتا ہے۔

تاریخ ساز انسان بننے کی واحد شرط خودسازی کو چھوڑنا ہے۔ آدمی جب خود کو فنا کرتا ہے اسی وقت وہ اس قابل بنتا ہے کہ وہ تاریخ ساز انسانوں کی فہرست میں شامل ہو سکے.........
اس کے دل کو جھٹکے لگیں پھر بھی وہ اس کو سہہ لے۔ اس کے مفاد کا گھروندا ٹوٹ رہا ہو پھر بھی وہ اس کو ٹوٹنے دے۔ اس کی بڑائی اس کی آنکھوں کے سامنے مٹائی جائے پھر بھی وہ اس پر کوئی ردِعمل ظاہر نہ کرے۔

تاریخ سازی کے لئے وہ افراد درکار ہیں جو خودسازی کی خواہشات کو اپنے ہاتھ سے ذبح کرنے پر راضی ہو جائیں۔ جو صرف اپنے فرائض کو یاد رکھیں اور اپنے حقوق سے دستبرداری پر خود اپنے ہاتھ سے دستخط کریں۔

ایک کردار کرنے کے لئے

22 ملین ڈالر کے خرچ سے ''گاندھی'' کے نام پر ایک فلم بنی ہے جس میں مہاتما گاندھی کی زندگی کو دکھایا گیا ہے۔ اس فلم کے بنانے والے ایک انگریز سر رڈاٹن برو ہیں۔ وہ بیس سال سے اس فلم کو بنانے کی کوشش کر رہے تھے مگر کامیابی نہیں ہو رہی تھی۔ کوئی مووی کمپنی اس میں سرمایہ لگانے کے لئے تیار نہیں ہوتی تھی، کیونکہ اس فلم کے متعلق ان کا عام خیال یہ تھا کہ وہ بالکل غیر نفع بخش (Totally uncommercial) ہوگی۔ مگر بن کنگسلے (Ben Kingsely) نے اتنی کامیابی کے ساتھ گاندھی کا پارٹ ادا کیا کہ یہ فلم آج کامیاب ترین فلموں میں شمار کی جاتی ہے۔

بن کنگسلے کے باپ ایک ہندوستانی گجراتی ڈاکٹر تھے۔ جنہوں نے ایک انگریز خاتون سے شادی کی۔ ان کی ابتدائی نام کرشنا بھنجی تھا۔ بعد میں انہوں نے اپنا نام بن کنگسلے رکھ لیا۔ بن کنگسلے کو گاندھی سے جسمانی مشابہت کی بنا پر اس فلم میں ہیرو کا پارٹ ادا کرنے کے لئے چنا گیا تھا۔ اس کے بعد انہوں نے طویل مدت تک سخت محنت کی۔

بن کنگسلے شوٹنگ سے کافی پہلے ہندوستان آئے۔ انہوں نے اپنے سر کو منڈایا تاکہ ان کا سر گاندھی کی طرح گنجا معلوم ہو۔ وہ موٹے تھے چنانچہ انہوں نے مسلسل کم کھانا کھا کر اپنا وزن 20 کلو تک گھٹایا اور خود کو دبلا بنایا۔ سورج میں دیر دیر تک رہے تاکہ ان کا رنگ سانولا دکھائی دینے لگے۔ فلم کی کہانی کو پورا کا پورا یاد کر ڈالا۔ انہوں نے اپنے کمرے کی دیواروں کو مہاتما گاندھی کی تصویروں سے بھر دیا۔ وہ مہاتما گاندھی کی پانچ گھنٹہ کی ڈاکومنٹری کو دیکھتے رہے۔ وہ گاندھی کی طرح پاؤں توڑ کر بیٹھنے پر قادر نہ تھے۔ چنانچہ انہوں نے روزانہ دو گھنٹے کی یوگا ورزش کر کے خود کو اس کا عادی بنایا کہ وہ پاؤں توڑ کر دیر دیر تک بیٹھیں۔ اسی کے ساتھ انہوں نے روزانہ دو گھنٹے چرخا چلایا تاکہ وہ شوٹنگ کے وقت بالکل مہاتما گاندھی کی طرح چرخا چلا سکیں۔ (نیوز ویک، 12 دسمبر 1982ء)

بن کنگسلے کو ایک فلم میں خاص کردار ادا کرنا تھا۔ اس کے لئے انہوں نے اتنی تیاریاں

کیں۔ طویل مدت تک سخت محنت کے بعد ہی یہ ممکن ہوا کہ وہ یہ کردار ادا کرنے میں کامیاب ہوں۔ پھر جو لوگ اپنے کو خیر امت کہتے ہیں ان کو تاریخ انسانی میں اہم ترین کردار ادا کرنا ہے۔ کیا وہ کسی تیاری کے بغیر مشکل رول ادا کرنے میں کامیاب ہو جائیں گے۔

فرق کا سبب

ستمبر 1986ء میں سئیول (کوریا) میں دسویں ایشیائی کھیل (10th Asian Games) ہوئے۔ اس 16 روزہ مقابلہ میں ساؤتھ کوریا کو مجموعی طور پر سب سے زیادہ میڈل ملے۔ چند ملکوں کی تفصیل یہ ہے:

Country	(Gold)	(Silver)	(Bronze)	(Total)
China	94	82	46	222
S. Korea	93	55	76	224
Japan	58	76	77	211
Iran	6	6	10	22
India	5	9	23	37
Philippines	4	5	9	18
Thailand	3	10	13	26
Pakistan	2	3	4	9

اس نقشہ کے مطابق تین قوموں (چین، کوریا، جاپان) نے 270 سونے کے میڈلز میں سے 245 میڈل میڈل حاصل کیے۔ ساؤتھ کوریا کے مقابلہ میں ہندوستان بہت بڑا ملک ہے، مگر اوپر کے نقشہ سے ظاہر ہے کہ ہندوستان اس مقابلہ میں ساؤتھ کوریا سے بہت پیچھے رہا۔ اس پر تبصرہ کرتے ہوئے نئی دہلی کے انگریزی اخبار انڈین ایکسپریس (6 اکتوبر 1986ء) نے لکھا ہے کہ کوریا والوں نے اپنے کھلاڑیوں کو چننے کے لئے ایک کمپیوٹر کا استعمال کیا اور ہر کھیل کے لوگوں کی تربیت پر ایک ایک ملین ڈالر خرچ کیے۔ یہ تربیتی عمل دو سال تک جاری رہا۔ ہندوستان نے اپنا روایتی طریقہ ''کوشش کرو، خواہ ہار جاؤ'' اختیار کیا، جو اس کی پرانی بیماری، علاقائیت اور اقرباء نوازی سے بھی پوری طرح خالی نہ تھا:

The Coreans used a computer to select their athletes

and spent a million to train them for each discipline for two year. India used familiar try-or-miss methods in which the old malady of parochialism and nepotism may not have been at a total discount.

دوسرے لفظوں میں یہ کہ کوریا والوں نے اپنے کھلاڑیوں کا انتخاب ان کے ذاتی جوہر کو دیکھ کر کیا اور ہندوستان میں کھلاڑیوں کا انتخاب زیادہ تر تعلقات کی بنیاد پر کیا گیا۔ کوریا نے بہت سے کھلاڑیوں کے بارے میں ضروری معلومات کمپیوٹر کے اندر بھر دیں اور پھر کمپیوٹر نے مشینی غیر جانبداری کے ساتھ جو فیصلہ کیا اس کو مان لیا۔ اس کے برعکس ہندوستان میں انتخاب کی بنیاد یہ تھی کہ یہ میرا رشتہ دار ہے، یہ میرے علاقہ کا آدمی ہے۔ جہاں طریقہ میں اس قسم کا فرق پایا جائے وہاں نتیجہ میں فرق پیدا ہو جانا لازمی ہے۔

❋❋❋

باب نمبر 16

رازِ حیات

اتحاد

مل کر کام کرنا

شہد کی تیاری ایک بے حد محنت طلب کام ہے۔ بہت سی مکھیاں لگاتار رات دن کام کرتی ہیں تب وہ چیز وجود میں آتی ہے جس کو شہد کہا جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ کسی ایک پھول میں اس کی مقدار بہت تھوڑی ہوتی ہے۔ بے شمار پھولوں کا رس جمع کیا جاتا ہے تب کہیں یہ ہوتا ہے کہ شہد کے قابل لحاظ مقدار تیار ہو سکے۔

ایک پونڈ (نصف کلو) شہد تیار کرنے کے لئے شہد کی مکھیوں کو مجموعی طور پر بعض اوقات تین لاکھ میل کا سفر طے کرنا پڑتا ہے۔ مشاہدہ بتاتا ہے کہ ایک مکھی کی عمر چند مہینے سے زیادہ نہیں ہوتی اس لئے کوئی اکا یک مکھی تنہا ایک پونڈ شہد تیار نہیں کرسکتی، خواہ وہ اپنی عمر کا ہر لمحہ پھولوں کا رس جمع کرنے میں لگا دے۔

اس مشکل کا حل شہد کی مکھیوں نے اجتماعی کوشش میں تلاش کیا ہے۔ یعنی جو کام ایک مکھی نہیں کرسکتی اس کو لاکھوں مکھیاں مل کر انجام دیتی ہیں۔ جو کام "ایک" کے لئے ناممکن ہے وہ اس وقت ممکن بن جاتا ہے جب کہ کرنے والے "لاکھوں" ہوگئے ہوں۔

یہ قدرت کا سبق ہے۔ اللہ تعالیٰ کے لئے یہ ممکن تھا کہ شہد کے بڑے بڑے ذخیرے زمین پر رکھ دے جس طرح پٹرول اور پانی کے ذخیرے بہت بڑی مقدار میں زمین پر جگہ جگہ موجود ہیں۔ مگر شہد کی تیاری کو اللہ نے ایک بے حد پیچیدہ نظام سے وابستہ کر دیا۔ اس حیرت انگیز نظام کے اندر انسان کے لئے بے شمار سبق ہیں۔ ان میں سے ایک سبق وہ ہے جس کا اوپر ذکر ہوا۔

انسانی زندگی میں کچھ کام ایسے ہیں جن کو ہر آدمی کم وقت میں اپنی ذاتی کوشش سے انجام دے سکتا ہے۔ مگر کچھ کام ایسے ہوتے ہیں جن کو کوئی شخص تنہا انجام نہیں دے سکتا۔ ایسے کام کو واقعہ بنانے کی واحد ممکن شکل وہی ہے جو شہد کی مکھی کی مثال میں نظر آتی ہے۔ یعنی بہت سے لوگ مل کر اسے انجام دیں۔

تاہم مل کر کام کرنا ہمیشہ ایک قربانی کی قیمت پر ہوتا ہے اور وہ قیمت صبر ہے۔ دل کے

اندر اٹھنے والے باغیانہ جذبات کو کچلنا ہی وہ چیز ہے جو اجتماعی عمل کو ممکن بناتی ہے۔ اس قربانی کے بغیر کبھی اجتماعی عمل ظہور میں نہیں آیا۔

حقیقی عمل

ایک فارسی شاعر نے کہا ہے کہ ہم نے اپنے دوست سے سو بار جنگ کی اور سو بار صلح کی۔ مگر اس کو ہماری جنگ و صلح کی خبر بھی نہ ہو سکی۔ کیونکہ یہ سب ہم خود ہی خود اپنے اندر کرتے رہے:

صد بار جنگ کردہ بہ او صلح کردہ ایم
اور اخبر نہ بودہ زصلح و زجنگ ما

یہ بات بظاہر شاعری کی دنیا کی ہے مگر حقیقت کی دنیا کے لئے بھی نہایت اہمیت رکھتی ہے۔ کسی بڑے مقصد کے حصول کے لئے جس صلاحیت کے افراد درکار ہوتے ہیں وہ بھی عین وہی صلاحیت ہے جس کا ذکر اس شعر میں کیا گیا ہے۔ یعنی اپنے اندر پیدا ہونے والی شکایت کو خود ہی اپنے اندر ختم کر لینا۔

کوئی بڑا مقصد کوئی شخص تنہا حاصل نہیں کر سکتا۔ ہر بڑے مقصد کے لئے بہت سے آدمیوں کی متحدہ کوشش ضروری ہوتی ہے۔ مگر متحدہ کوشش ہمیشہ ایک مسئلہ بھی پیدا کرتی ہے اور وہ ہے افراد کا باہمی اختلاف۔

جب بھی بہت سے لوگ مل کر کوشش کریں تو لازماً ان کے درمیان طرح طرح کی شکایتیں اور تلخیاں پیدا ہوتی ہیں۔ کبھی تقسیم میں کسی کو کم ملتا ہے اور کسی کو زیادہ۔ کسی کو باعتبار عہدہ اونچی جگہ ملتی ہے اور کسی کو نیچی۔ کسی کی کوئی بات دوسرے کے لئے تکلیف دہ ثابت ہوتی ہے۔ کسی کا کوئی عمل دوسرے کو اپنے مفاد کے خلاف نظر آتا ہے۔ غرض بار بار ایک دوسرے کے درمیان ایسی باتیں ہوتی ہیں جو آپس کی تلخی پیدا کریں جو ایک کو دوسرے کے خلاف غصہ، حسد، انتقام اور عداوت میں مبتلا کر دیں۔

ایسے موقع پر قابل عمل حل صرف ایک ہے اور وہ یہ کہ ہر آدمی ایک خود اصلاحی مشین

(Self-correcting machine) بن جائے۔ وہ اپنے اندر پیدا ہونے والے ہیجان کو خود ہی ٹھنڈا کر لے۔ وہ اپنی شکایت کو خود ہی اپنے اندر رفع کر لے۔

خلیفہ دوم عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے جب خالد بن رضی اللہ عنہ کو سپہ سالاری کے عہدہ سے معزول کیا تو فوری طور پر خالد بن ولید رضی اللہ عنہ کے دل میں شدید ردِ عمل پیدا ہوا مگر پھر اسی لمحہ انہوں نے یہ کہہ کر اپنے آپ کو مطمئن کر لیا کہ تم جو کچھ کر رہے تھے خدا سے انعام پانے کی امید پر کر رہے تھے۔ پھر تم کو عمر رضی اللہ عنہ سے خفا ہونے کی کیا ضرورت۔ انہوں نے سیدنا عمر رضی اللہ عنہ سے شکایت کرنے کے بجائے اپنی اصلاح آپ کر لی۔

اجتماعی عمل

امریکہ کے جہاز ساز کارخانے 50 ہزار ٹن کا ایک ٹینکر 16 مہینے میں بناتے ہیں اور اسپین میں وہ 24 مہینے میں بن کر تیار ہوتا ہے، مگر جاپان کے جہاز ساز اسی ٹینکر کو صرف 8 مہینے میں بنا لیتے ہیں۔

اس جاپانی معجزہ کا راز کیا ہے۔ مغربی ماہرین نے مکمل جائزہ کے بعد بتایا ہے کہ اس کی خاص وجہ متحدہ عمل (Team Work) ہے۔ جاپان کے کاریگر، منتظمین اور افسران سب حد درجہ اتحاد کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ عمل کے دوران کسی بھی مرحلہ میں ان کا اتحاد ٹوٹتا نہیں۔ اس کا نتیجہ انہیں کم وقت میں معیاری سامان کی صورت میں مل رہا ہے۔

جاپانی کلچر اور طریق کار میں اجتماعی ہم آہنگی (Group Harmony) رچی بسی ہوئی ہے۔ خاندان میں، کارخانہ میں، چھوٹے اداروں اور بڑے اداروں کے درمیان ہر جگہ ہم آہنگی جاپانی کیرکٹر کا امتیازی وصف (Distinctive Feature) بن چکا ہے۔ جاپانی امور کے ایک ماہر ولیم اوشی (William Ouchi) کے الفاظ ہیں:

> Every activity in Japan is grop acitivity and not a spring-board to individual glory and personal and advertisement.
>
> The Hindustan Times, Feburary 16, 1986.

جاپان میں ہر سرگرمی اجتماعی سرگرمی ہے۔ وہاں کوئی سرگرمی انفرادی عظمت یا شخصی اشتہار کا

ذریعہ نہیں بنائی جاتی۔

جاپانیوں کی یہ خصوصیت ان کی قومی ترقی کا سب سے بڑا راز ہے۔ زیادہ بڑی ترقی ہمیشہ اس وقت حاصل ہوتی ہے جب کہ زیادہ بڑی تعداد ایک دوسرے کے ساتھ مل کر کام کرے۔ مل کر کام کرنے میں اصل رکاوٹ یہ ہے کہ افراد کی انفرادی شخصیت اس میں نہیں ابھرتی۔ جس قوم کے افراد میں اپنی انفرادی شخصیت بنانے کا مزاج ہو وہ قوم کبھی متحدہ عمل میں کامیاب نہیں ہو سکتی اور اسی لئے وہ کوئی بڑی ترقی بھی نہیں کر سکتی۔

بڑی ترقی حاصل کرنے کا سب سے آسان طریقہ اتحاد ہے۔ اتحاد ایک کو گئی بنا دیتا ہے، وہ کوشش کی مقدار کو ہزار گنا زیادہ کر دیتا ہے۔

اتحاد کا طریقہ

اقوام متحدہ کی جنرل اسمبلی کا یہ قاعدہ ہے کہ باری باری ہر معیاد پر مختلف علاقائی گروہوں (Gregional groups) کو صدارت کا موقع دیا جاتا ہے۔ پچھلی معیاد میں لاطینی امریکہ کو صدر مقرر ہونا تھا۔ مگر جب انتخاب کا مسئلہ اقوام متحدہ کی جنرل اسمبلی میں پیش ہوا تو لاطینی امریکہ کے ممالک کسی ایک ممبر ملک کی صدارت پر متفق نہ ہو سکے۔ نتیجہ یہ ہوا، 158 ممبران کی پوری اسمبلی سے ووٹ لیا گیا اور عمومی ووٹوں کی کثرت سے اس کا فیصلہ کیا گیا۔ یہی صورت اکثر حالات میں پیش آتی ہے۔

موجودہ معیاد میں افریقہ کی باری تھی۔ جب یہ مسئلہ زیر غور آیا تو افریقی ممالک نے اتفاق رائے سے منظور کر لیا کہ زامبیا کے مندوب کے مسٹر پال لوساکا (Paul Lusaka) جنرل اسمبلی کے 39 ویں صدر ہوں گے۔ اقوام متحدہ کی جنرل اسمبلی کا 39 واں سیشن ستمبر 1984ء میں شروع ہوا۔ واضح ہو کہ افریقی ممالک نظریاتی اعتبار سے ایک دوسرے سے کافی مختلف ہیں۔ مثلاً لیبیا پر جوش انقلابی ہے۔ مصر معتدل پالیسی پر عامل ہے۔ موزمبیق میں مارکسی حکومت ہے۔ زائر ایک قدامت پرست ملک ہے۔ ان کے درمیان اندرونی معاملات میں کافی اختلافات ہیں۔ اس کے باوجود بین الاقوامی انجمن میں انہوں نے نادر اتفاق رائے کا

ثبوت دیا ہے۔

یہ انوکھا واقعہ کیسے ظاہر ہوا، اس سلسلے میں نیویارک ٹائمز کے نامہ نگار رچرڈ برنسٹین (Richard Bernstein) نے بعض ڈپلومیٹ کے یہ الفاظ نقل کئے ہیں:

African unanimity iis only achineved by avoiding potentially contentious issues.

افریقی اتحاد رائے صرف اس طرح حاصل کیا گیا ہے کہ انہوں نے اختلافی باتوں کو پس پشت رکھا۔[1]

یہی موجودہ دنیا میں اتحاد و اتفاق کا واحد یقینی راستہ ہے۔ انسانوں کی راہیں ہمیشہ مختلف ہوتی ہیں۔ یہ ممکن نہیں کہ ہر معاملہ میں تمام لوگوں بالکل متفق الرائے ہو جائیں۔ ایسی حالت میں باہمی اتحاد کی صورت صرف یہ ہے کہ اتحاد کی خاطر اختلاف کو بازو میں رکھ دیا جائے۔ اختلاف کو ختم کر کے اتحاد قائم نہیں ہوتا۔ اتحاد ہمیشہ صرف اس وقت قائم ہوتا ہے جب کہ کچھ لوگ اپنے اختلاف کو صبر کے خانہ میں ڈالنے پر راضی ہو جائیں۔

متحدہ عمل

اسٹیم انجن چلانے والا آدمی آگ کے سامنے کھڑا ہوتا ہے۔ اس کے بعد ہی یہ ممکن ہوتا ہے کہ وہ مادی مجموعہ متحرک ہو، جس کو مشین کہتے ہیں۔ اسی طرح مل کر کام کرنے والوں کو برداشت کی زمین پر کھڑا ہونا پڑتا ہے۔ جو لوگ برداشت کے لئے تیار نہ ہوں وہ ایک دوسرے کے ساتھ مل کر کام بھی نہیں کر سکتے۔

جب بھی کچھ لوگ باہم مل کر کام کریں تو لازماً ایسا ہوتا ہے کہ ایک کو دوسرے سے اختلاف پیدا ہوتا ہے۔ ایک کے دل میں دوسرے کے خلاف شکایت کے جذبات بھڑکتے ہیں۔ ایسا بہرحال ہوتا ہے۔ جمع ہونے والے لوگ انفرادی طور پر وہ کتنے ہی اچھے ہوں مگر ایک دوسرے کے خلاف اس قسم کے منفی جذبات لازماً پیدا ہوتے ہیں۔ ان کی پیدائش کو کسی حال میں روکا نہیں جا سکتا۔

---

[1] ٹائمز آف انڈیا، 29 جنوری 1984ء۔

ایسی حالت میں متحدہ کوشش اور مشترکہ عمل کو کیسے ممکن بنایا جائے۔ اس کی ایک ہی صورت ہے اور وہ ہے اختلاف کے باوجود متحد رہنا۔ لوگوں کو شعوری طور پر اتنا بیدار ہونا چاہئے کہ وہ ہر شکایت کو پی جائیں۔ ہر جذباتی ردِعمل کو اپنے سینہ میں دفن کر دیں۔ وہ اتحاد کو باقی رکھنے کی خاطر ہر اختلافی بات کو برداشت کرتے رہیں۔

یہ مطالبہ کسی ناممکن چیز کا مطالبہ نہیں ہے۔ یہ عین وہی چیز ہے جس کو ہر آدمی عملاً اپنے گھر میں اختیار کئے ہوئے ہے۔ ایک گھر جس کے اندر خاندان کے چند افراد مل کر رہتے ہوں ان میں روزانہ کسی نہ کسی بات پر ناگواری پیش آتی ہے۔ روزانہ ایک کے دل میں دوسرے کے خلاف شکایتی جذبات ابھرتے ہیں۔ مگر پھر خونی رشتہ غالب آتا ہے۔ بار بار ناگواری پیدا ہوتی ہے اور بار بار باہمی محبت کا جذبہ اسے ختم کرتا رہتا ہے۔ اس طرح گھر کا اتحاد برقرار رہتا ہے۔ ہر گھر اختلاف کے باوجود متحد رہنے کی عملی مثال ہے۔

یہی چیز اجتماعی زندگی میں شعور کے تحت ظہور میں آتی ہے۔ خاندانی زندگی میں جو واقعہ محبت کے جذبہ کے تحت پیش آتا ہے۔ وہی واقعہ اجتماعی زندگی میں شعوری فیصلہ کے تحت انجام دیا جاتا ہے۔ گھر کے اندر دل کا تعلق لوگوں کو باہم جڑے رہنے پر مجبور کرتا ہے اور گھر کے باہر لوگوں کا عقلی فیصلہ انہیں اس بات کا پابند بناتا ہے کہ وہ اتحاد کو باقی رکھنے کی خاطر ہر ناگواری کو گوارا کرتے رہیں۔

اختلاف دشمن کا ہتھیار

اسرائیل کے سابق وزیر جنگ موشے دایان (1915-1981ء) نے اپنی خودنوشت سوانح عمری "The Story of My Life" میں لکھا تھا کہ غیر متحد عرب جو ہر چھوٹے بڑے مسئلہ پر ایک دوسرے سے لڑتے رہتے ہیں، اسرائیل کے لئے کوئی خطرہ نہیں بن سکتے۔

The Arabs, disunited and at odds with one another over every issue, big and small, present no threat.

اب 1983ء کے نصف آخری میں خود فلسطینی تنظیم (الفتح) میں اختلاف اور باہمی ٹکراؤ شروع ہو گیا ہے۔ لبنان میں فلسطینیوں کی ناکامی کے بعد ان کے ایک بڑے طبقہ میں یاسر

عرفات کی قیادت پر اعتماد اٹھ گیا ہے اور وہ ابوموسیٰ کے جھنڈے کے نیچے یاسر عرفات کو قیادت سے ہٹانے کے لئے اٹھ کھڑے ہوئے ہیں۔ دوسری طرف یاسر عرفات قیادت کے منصب سے ہٹنے کے لئے تیار نہیں ہیں۔ اس طرح فلسطینیوں میں دو گروہ بن گئے ہیں اور وہ آپس میں خون ریز تصادم میں مصروف ہیں۔

ان حالات کا تذکرہ کرتے ہوئے اخبار واشنگٹن پوسٹ نے اسرائیل کے وزیر خارجہ یتزاک شامر (Yitzhak Shamir) کا قول نقل کیا ہے۔ اس نے کہا کہ میں یہ کہوں گا کہ یہ اسرائیل کے حق میں اچھا ہے کہ فلسطینی تنظیم کے درمیان اندرونی جھگڑے علیحدگی اور تقسیم پائی جا رہی ہے:

I must say that it is good for Israel that there are domestic quarrels, breakups and divisions within the organization of the PLO.

واشنگٹن پوسٹ نے مزید نقل کیا ہے کہ اسرائیل کے محکمہ جنگ کے ایک آفیسر نے کہا کہ اسرائیل میں یہ یقین کیا جاتا ہے کہ لبنان کے شمالی اور مشرقی حصہ میں یاسر عرفات کے خلاف بڑھتی ہوئی بغاوت کا یہ نتیجہ ہوا ہے کہ جنوبی لبنان میں اسرائیل فوجیوں پر فلسطینی حملوں کی تعداد کم ہو گئی ہے۔ اسرائیل کے محکمہ جنگ کے دوسرے افسر نے اس کے جواب میں کہا:

They are busy themselves, and that is good for us.

وہ لوگ خود اپنے درمیان مصروف ہیں اور یہ ہمارے لئے بہت اچھا ہے (گارجین، 3 جولائی 1938ء) آپس میں لڑنا گویا اپنا دشمن آپ بننا ہے۔ یہ اس تخریبی کام کو خود اپنے ہاتھوں انجام دینا ہے جس کو دشمن اپنے ہاتھوں سے انجام دینا چاہتا ہے۔

ایک تجربہ

گجرات کی ایک مسلم برادری ہے جس کا نام میمن برادری ہے۔ عام طور پر اس کو چلیا برادری کہا جاتا ہے۔ یہ ایک تجارت پیشہ برادری ہے۔ ان کے افراد مختلف شہروں میں پھیلے ہوئے ہیں۔ بمبئی میں یہ برادری تقریباً 25 ہزار کی تعداد میں آباد ہے۔

تجارت سے آدمی کے اندر ایک مخصوص کردار پیدا ہوتا ہے۔ یہ کردار اس برادری میں پوری طرح

موجود ہے۔ مثلاً وہ ملازمت کرنے کے بجائے اپنی محنت سے کمانا پسند کرتے ہیں۔ ان کی زندگی نہایت سادہ ہوتی ہے، حتی کہ شادیوں میں ان کے یہاں جہیز کا کوئی رواج نہیں۔ وہ سیاسی جھگڑوں سے بالکل دور رہتے ہیں۔ ان کے درمیان باہمی اختلاف دوسرے مسلمانوں کی نسبت بہت کم پیدا ہوتے ہیں اور اگر کوئی باہمی اختلاف پیدا ہو جائے تو وہ اپنے بڑوں کے فیصلہ پر راضی ہو کر اختلاف ختم کر دیتے ہیں۔ وہ اپنے اختلافی معاملات کے لئے کبھی عدالت میں نہیں جاتے۔

چلیا برادری کے اس مزاج کی وجہ سے اس کو دینی فائدہ بھی مل رہا ہے اور دنیوی فائدہ بھی۔ اس کے مزاج کی سادگی، حقیقت پسندی، بات کو مان لینے کا نتیجہ یہ ہوا کہ تبلیغی تحریک کو اس نے بہت جلد قبول کر لیا۔ تبلیغ میں شامل ہونے سے مزید ان کے اندر اعتماد اور یقین کی نفسیات پیدا ہوئی۔ وہ ترقی کی راہ میں آگے بڑھتے چلے گئے۔

چلیا برادری کی مذکورہ نفسیات کا دوسرا زبردست فائدہ انہیں اتحاد کی صورت میں ملا۔ اس برادری کے لوگوں کا یہ حال ہے کہ وہ بہت جلد تجارتی شرکت کو قبول کر لیتے ہیں۔ ان کی اکثر تجارتیں آپس کے مشترک سرمایہ سے چل رہی ہیں۔ ان کا ایک آدمی کہے گا کہ فلاں ہوٹل دس لاکھ روپے میں بک رہا ہے۔ آؤ ہم مل کر اس کو خرید لیں۔ اس کو نہایت آسانی سے سرمایہ لگانے والے افراد مل جائیں گے اور وہ مشترک سرمایہ سے ہوٹل کو خرید کر اس کو منظم انداز سے چلاتے رہیں گے اور ان کے درمیان کبھی کوئی جھگڑا نہیں پیدا ہوگا۔

موجودہ زمانہ میں کوئی بڑا کام کرنے کے لئے بڑے سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ سرمایہ عام طور پر بینک فراہم کرتے ہیں۔ اسلام میں چونکہ سود کو حرام قرار دیا گیا ہے اس لئے بہت سے ''ترقی پسند'' یہ کہتے ہیں کہ اسلام اقتصادی ترقی کی راہ میں رکاوٹ ہے کیونکہ اقتصادی ترقی بینک کے سودی قرضوں سے ہوتی ہے اور سودی قرضہ پر کاروبار کرنے کی اسلام میں گنجائش نہیں۔

بمبئی کی چلیا برادری اس الزام کی عملی تردید ہے۔ چلیا برادری کا نمونہ بتاتا ہے کہ اقتصادی عمل کے لئے سودی مالیات لازمی نہیں۔ یہاں سودی مالیات کا ایک بدل موجود ہے اور وہ ہے مشارکتی مالیات۔ یعنی حصہ داری کی بنیاد پر مشترک سرمایہ فراہم کرنا اور اس کے ذریعہ سے کئی آدمیوں کا مل کر کاروبار کرنا۔

یہ وہی چیز ہے جس کو موجودہ زمانہ میں کوآپریٹو سسٹم کہا جاتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ کوآپریٹو نظام سودی نظام کا اسلامی بدل ہے۔ مگر کوآپریٹو نظام کے تحت اقتصادی عمل جاری کرنے کے لئے ایک لازمی شرط ہے اور وہ ہے اتحاد کا مزاج۔ چلیا برادری میں یہ مزاج پوری طرح پایا جاتا ہے اس لئے ان کے درمیان تجارتی مشارکت کامیاب ہے۔ عام مسلمانوں میں یہ مزاج موجود نہیں، اس لئے ان کے یہاں تجارتی مشارکت بھی نہیں پائی جاتی۔

اتحاد و اتفاق ایک ایسی چیز ہے جو ہر اعتبار سے مفید ہے، دین کے اعتبار سے بھی اور دنیا کے اعتبار سے بھی۔ مگر یہی وہ سب سے قیمتی چیز ہے جو آج مسلمانوں میں سب سے کم پائی جاتی ہے۔

زندگی میں سب سے زیادہ اہمیت قومی مزاج کی ہوتی ہے۔ قوم کے اندر اگر تعمیری مزاج ہو تو اس کا ہر معاملہ اپنے آپ درست ہوتا چلا جائے گا۔ اس کے اندر وہی قیادت ابھرے گی جو واقعتاً صحیح قیادت ہو۔ غیر صالح قیادت اس کے اندر اپنی زمین نہ پا سکے گی۔ اس کے افراد کسی مفید کام کے لئے نہایت آسانی سے متحد ہو جائیں گے۔ دوسری قوموں سے اس کا غیر ضروری ٹکراؤ اپنے آپ ختم ہو جائے گا۔

قومی مزاج کے صالح ہونے پر ہی قوم کی تمام ترقیوں کا انحصار ہے اور اگر قوم کا مزاج بگڑا ہوا ہو تو ایسی قوم کو کوئی چیز بربادی سے نہیں بچا سکتی۔ اگر آپ کو قوم کی اصلاح کرنی ہو تو اس کے مزاج کی اصلاح کر دیجئے۔ اس کے بعد تمام چیزوں کی اصلاح اپنے آپ ہو جائے گی۔

اتحاد کی قیمت

آج ہر آدمی اتحاد پر بول رہا ہے۔ ہر آدمی اتحاد پر لکھ رہا ہے مگر کہیں بھی اتحاد قائم نہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے۔ اسی طرح اتحاد کی بھی ایک قیمت ہے۔ لوگ اتحاد کی باتیں کرتے ہیں مگر اتحاد کی قیمت دینا نہیں چاہتے، یہی وجہ ہے کہ کہیں اتحاد قائم نہیں ہوتا۔

اتحاد جب ٹوٹتا ہے تو کیوں ٹوٹتا ہے۔ اس کی وجہ صرف ایک ہے۔ اور وہ ہے، اپنے اندر پیدا ہونے والے بے اتحادی کے جذبات کو ختم کرنا۔ نہ دنیا دارالامتحان ہے۔ یہاں مختلف وجوہ سے ایک دوسرے کے خلاف جذبات پیدا ہوتے ہیں۔ ان جذبات کو اگر آپ اپنے اندر کچل دیں تو

اتحاد قائم رہے گا اور اگر ان جذبات کو نہ کچلیں تو وہ ظاہر ہو کر اتحاد کو پارہ پارہ کر دیں گے۔

کبھی ایک آدمی کو دوسرے آدمی سے شکایت ہو جاتی ہے۔ کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص آپ کو اپنے مفاد کی راہ میں حائل نظر آتا ہے۔ کبھی دوسرے کی ترقی کو دیکھ کر اس کے خلاف حسد کا جذبہ سینے میں جاگ اٹھتا ہے۔ کبھی فخر اور غرور کی نفسیات کا یہ تقاضا ہوتا ہے کہ دوسرے کو ذلیل اور بے قیمت کر کے خوشی حاصل کی جائے۔

اس قسم کے تمام مواقع آدمی سے ایک قیمت مانگتے ہیں۔ یہ قیمت کہ وہ اتحاد اور تعلق کی فضا کو باقی رکھنے کے لئے اپنے آپ کو دبائے.......... وہ شکایت اور تلخی کو برداشت کرے۔ وہ اپنے مفاد کی بربادی پر راضی ہو جائے۔ وہ دوسرے کی ترقی پر خوش ہونے کا حوصلہ پیدا کرے۔ وہ گھمنڈ کے جذبات کو تواضع کے جذبات میں تبدیل کرے۔ یہی شخصی قربانی، اجتماعی اتحاد و اتفاق کا واحد راز ہے۔

اس قسم کے مواقع کا پیش آنا لازمی ہے۔ یہ ممکن نہیں ہے کہ موجودہ دارالامتحان میں ایسے مواقع پیش نہ آئیں۔ یہی مواقع دراصل اتحاد یا بے اتحادی کا فیصلہ کرتے ہیں۔ آدمی اگر ایسا کرے کہ وہ اتحاد کو توڑنے والے جذبات کو اپنے سینہ میں دبا لے تو وہ معاشرہ کے اندر اتحاد کو باقی رکھے گا۔ اگر وہ ان جذبات کو ظاہر ہونے کے لئے کھلا چھوڑ دے تو معاشرہ کے اتحاد کو برباد کر دے گا۔

دوسروں سے نہ لڑنے کے لئے اپنے آپ سے لڑنا پڑتا ہے۔ چونکہ لوگ اپنے آپ سے لڑنے کے لئے تیار نہیں ہیں، اس لئے دوسروں سے ان کی لڑائی بھی ختم نہیں ہوتی۔

اتحاد کا راز

چڑیا گھر میں سینکڑوں لوگ موجود تھے۔ کوئی کھلے سبزہ پر بیٹھا ہوا کھا پی رہا تھا۔ کوئی طرح طرح کے جانوروں کو دیکھ رہا تھا۔ کوئی ادھر ادھر بے فکری کے ساتھ گھوم رہا تھا۔

اتنے میں دھاڑنے کی آواز آئی اور اسی کے ساتھ یہ خبر اڑی کہ ایک شیر اپنے کٹہرے سے باہر آ گیا ہے۔ یہ سنتے ہی تمام لوگ بیرونی گیٹ کی طرف بھاگے۔ جو لوگ اب تک ''مختلف'' نظر آ رہے تھے، وہ سب کے سب ''متحد'' ہو کر ایک رخ پر چل پڑے۔ ہر قسم کی مختلف

سرگرمیاں ختم ہو کر ایک نقطہ پر مرتکز ہو گئیں۔

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ کس طرح شدت خوف رایوں کے تعدد کو ختم کر دیتا ہے۔ ایسے وقت میں ہر آدمی اسی ایک چیز کی طرف متوجہ ہو جاتا ہے جو سب سے زیادہ قابل توجہ ہے۔ ہر آدمی اسی ایک چیز سے ڈرنے لگتا ہے جو سب سے زیادہ ڈرنے کے قابل ہے۔ ہر آدمی کا خیال اسی ایک چیز کی طرف لگ جاتا ہے جس کی طرف دوسرے آدمی کا خیال لگا ہوا تھا۔

آخری قابل لحاظ چیز ہمیشہ ایک ہوتی ہے۔ آخری چیز میں تعدد نہیں۔ لوگوں کے درمیان اختلاف اس لئے ہوتا ہے کہ لوگ آخری چیز پر نہیں ہوتے۔ آدمی کے اوپر جب شدید ترین اندیشہ کی کیفیت طاری ہوتی ہے تو دوسرے اور تیسرے درجہ کی تمام چیزیں اپنے آپ حذف ہو جاتی ہیں۔ اس وقت لازماً ایسا ہوتا ہے کہ تمام لوگوں کی توجہ ''آخری اہم ترین چیز'' کی طرف لگ جاتی ہے۔ اس سے کم درجہ کی تمام چیزیں خود بخود حذف ہو جاتی ہیں اور جہاں آخر سے پہلے کی تمام چیزیں حذف ہو جائیں وہاں اتحاد کے سوا اور کچھ نہیں ہوگا۔

اختلاف اس صورت حال کا نام ہے کہ لوگوں کی نظریں آخری اہم ترین چیز پر لگی ہوئی نہ ہوں۔ اس لئے اتحاد کی واحد کامیاب تدبیر یہ ہے کہ لوگوں کی نظریں کم اہم یا غیر اہم چیزوں سے ہٹا دی جائیں۔ کسی ملک پر دشمن کے حملہ کے وقت یہی چیز ہوتی ہے۔ چنانچہ ایسے موقع پر پوری قوم متحد ہو جاتی ہے۔ دشمن کے خطرہ سے زیادہ بڑا خطرہ خدا کی پکڑ کا ہوتا ہے، اس لئے جس قوم میں خدا کا ڈر پیدا ہو جائے وہ لازمی طور پر دنیا کی سب سے متحد قوم بن جائے گی۔

مطالعہ بتاتا ہے کہ دشمن کے خطرہ کے وقت جانور بھی متحد ہو جاتے ہیں۔ خطرناک سیلاب میں کتا اور بلی یا نیولا اور سانپ دونوں ایک جگہ چپ چاپ بیٹھے ہوئے دیکھے گئے ہیں، مگر یہ اتحاد کی حیوانی سطح ہے۔ انسانی اتحاد وہ ہے جو خدا کے خوف اور آخرت کے فکر سے پیدا ہو۔ یہ دوسرا اتحاد زیادہ اعلیٰ ہے اور زیادہ پائیدار بھی۔

شکایات

ہندوستان کی آزادی سے پہلے کا واقعہ ہے۔ دیہات کے ایک آدمی شہر آئے اور اپنے ایک ملاقاتی کے

یہاں مقیم ہوئے۔ ان کی ضیافت کے لئے گھر کے اندر سے خربوزہ بھیجا گیا۔ ایک بڑی پلیٹ میں خربوزہ کے ساتھ چھری رکھی ہوئی تھی۔ انہوں نے جب اس کو دیکھا تو سخت حیران ہوئے۔ انہوں نے کہا: میری سمجھ میں نہیں آتا کہ خربوزہ اور چھری کا کیا جوڑ ہے، حتیٰ کہ انہوں کے خربوزہ کھائے بغیر اسے لوٹا دیا۔

بعد میں ایک شخص نے پوچھا تو انہوں نے بتایا کہ ہم تو یہ جانتے ہیں کہ خربوزہ کھانے کا طریقہ یہ ہے کہ دونوں ہاتھوں سے دبا کر اس کو توڑا اور کھا گئے۔ پھر یہ چھری کس لئے۔ میں تو نے اسے ٹونا ٹونکا سمجھا، اس لئے میں نے اسے نہیں کھایا۔

اسی قسم کا ایک اور واقعہ مذکورہ شخص کے ساتھ رات کو پیش آیا۔ رات کو جب ان کے سونے کے لئے بستر بچھایا گیا تو ان کے بستر پر ایک تکیہ بھی تھا۔ وہ رات بھر تکیہ کو دیکھتے رہے اور سو نہ سکے۔ بعد میں اس کے بارے میں انہوں نے بتایا کہ میں تو یہی سمجھا کہ اس کے اندر مال ہے۔ میری سمجھ میں نہیں آتا تھا کہ اس ''گٹھڑی'' کی رکھوالی کروں یا سوؤں۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ایک آدمی کو دوسرے کے بارے میں شکایت پیدا ہو جاتی ہے۔ حتیٰ کہ وہ اس کے خلاف سخت برہم ہو جاتا ہے۔ اپنے طور پر وہ یہ سمجھتا ہے کہ اس کی شکایت اور برہمی بالکل بجا ہے۔ حالانکہ اس کی وجہ صرف اس کا ناقص علم ہوتا ہے۔ پوری صورتِ حال سے بے خبری کی بنا پر وہ بطور خود ایک رائے قائم کر لیتا ہے اور اس پر شدت سے قائم ہو جاتا ہے۔ حالانکہ اصل واقعہ کے اعتبار سے اس کی شکایت کی کوئی حقیقت نہیں ہوتی۔

اس برائی سے بچنے کی ترکیب قرآن میں یہ بتائی گئی ہے کہ جب بھی کوئی بات سنو تو اس کی تحقیق کر لو۔ اگر آدمی واقعتاً سنجیدہ ہو تو وہ دو میں سے کوئی ایک رویہ اختیار کرے گا یا تو سنی ہوئی بات کو بھلا دے گا اور اس کا کوئی چرچا نہیں کرے گا اور اگر کسی وجہ سے وہ اس کا تذکرہ کرنا چاہتا ہے تو سب سے پہلے وہ متعلقہ شخص سے اس کی تحقیق کرے گا اور تحقیق کے بعد جو بات سامنے آئے گی اس کو مان لے گا۔ تحقیق کے بغیر شکایتوں کا چرچا کرنا جتنا غلط ہے اتنا غلط یہ بھی ہے کہ تحقیق کے بعد بھی آدمی اپنی رائے پر قائم رہے۔ متعلق شخص کی تردید کے باوجود وہ اس کو مسلسل دہراتا رہے۔

بے کار بھاؤ بکو گے

شری ہردیو سنگھ المست (1983-1927ء) انگریزی اور پنجابی زبان کے شاعر تھے۔ وہ

اکثر سادہ مثالوں میں بڑی گہری باتیں کیا کرتے تھے۔

شری الست جی نے ایک بار اپنا گیت سنایا۔ یہ گیت پنجابی زبان میں تھا۔ اس گیت میں موٹر کار کے پرزوں کو خطاب کیا گیا تھا۔ شاعر نے اپنے مخصوص انداز میں کہا تھا کہ اے پرزو، تم اپنے انجن کے ساتھ جڑے رہو۔ اسی میں تمہاری قیمت ہے۔ اگر تم اپنے انجن سے الگ ہو گئے تو یاد رکھو کہ تم اس دنیا میں بے کار لوہے کے بھاؤ بکو گے۔

یہ تمثیل بہت بامعنی ہے۔ ایک مشین کے اندر بہت سے پرزے ہوتے ہیں۔ مگر پرزے کی اہمیت اپنی مشین سے جڑے رہنے میں ہے۔ مشین سے جڑ کر ایک پرزہ انجن کا حصہ ہوتا ہے۔ مجموعی اعتبار سے وہ انجن کہا جاتا ہے۔ لیکن پرزہ اگر اپنی مشین سے الگ ہو جائے تو وہ اپنی ساری اہمیت کھو دے گا۔ اب وہ کباڑ خانہ کا حصہ ہو گا نہ کہ مشین کا حصہ۔ اب اس کی قیمت ''لوہے'' کی ہو جائے گی جب کہ اس سے پہلے اس کی قیمت مشین کی تھی۔

یہی معاملہ انسان کا ہے۔ انسان اپنے پورے مجموعہ میں شامل ہو تو وہ عظیم تر مجموعہ کا جزو ہے۔ متحدہ ہونے کی صورت میں ایک فرد کی بھی وہی قیمت ہو جاتی ہے جو پورے مجموعہ کی ہے۔ مگر جو فرد اتحاد کے بندھن سے الگ ہو جائے وہ بس ایک فرد ہے۔ اس کی مثال اس پرزہ کی سی ہے جو اپنے انجن سے الگ ہو گیا۔ ایسا پرزہ کباڑ خانہ میں جا کر لوہے کے بھاؤ بکتا ہے۔ اسی طرح فرد اپنے مجموعہ سے الگ ہو کر اپنی قیمت کھو دیتا ہے۔

پرزے کو انجن کا جزو بننے کے لئے اپنی انفرادی ہستی کھو دینی پڑتی ہے۔ اسی طرح فرد کو بھی متحدہ مجموعہ کا جزو بننے کے لئے اپنی انفرادیت کو کھونا پڑتا ہے۔ یقیناً فرد کے لئے یہ ایک بھاری قیمت ہے۔ مگر اس دنیا میں کوئی بھی چیز قیمت دیئے بغیر نہیں ملتی۔ فرد کی تسکین کے لئے یہ کافی ہے کہ اس نے اتحاد کی جو قیمت دی تھی اس سے بڑی چیز اس نے اپنے لئے پالی۔

''لوہا'' اگر اپنی انفرادیت کو کھو کر ''مشین'' کا درجہ حاصل کر لے تو یہ اس کے لئے کھونا نہیں ہے بلکہ وہ سب سے بڑی چیز پالینا ہے جس کی وہ اس دنیا میں تمنا کر سکتا ہے۔

❁❁❁

باب نمبر 17

رازحیات

بے غرضی

۔نفرت کی تیزاب۔

مغرب کے ایک ماہر نفسیات کا قول ہے کہ نفرت کی مثال ایک قسم کے تیزاب کی سی ہے۔ ایک عام برتن میں اس کو رکھا جائے تو وہ اپنے برتن کو اس سے زیادہ نقصان پہنچائے گا جتنا اس کو جس پر وہ تیزاب ڈالا جانے والا ہے۔

Hatred is like an acid. It can do more damage to the container in which is stored than to the ojbect on which it is poured.

اگر آپ کو کسی کے خلاف بغض اور نفرت ہو جائے اور آپ اس کو نقصان پہنچانے کے درپے ہو جائیں تو جہاں تک آپ کا تعلق ہے، آپ کے سینے میں تو رات دن ہر وقت نفرت کی آگ بھڑکتی رہے گی۔ مگر دوسرے شخص پر اس کا اثر صرف اس وقت ہوتا ہے جب کہ آپ عملاً اس کو نقصان پہنچانے میں کامیاب ہو گئے ہوں۔ مگر ایسا بہت ہی کم ہوتا ہے کہ آدمی کسی کو وہ نقصان پہنچا سکے جو اس کو وہ پہنچانا چاہتا ہے۔ نفرت کے تحت عمل کرنے والے کا منصوبہ بیشتر حالات میں ناکام رہتا ہے۔

مگر جہاں تک نفرت کرنے والے کا تعلق ہے، اس کے لیے دو میں سے ایک عذاب ہر حال میں مقدر ہے۔ جب تک وہ اپنے انتقامی منصوبہ میں کامیاب نہیں ہوا ہے انتقام کی آگ میں جلتے رہنا اور اگر بالفرض کامیاب ہو جائے تو اس کے بعد ضمیر اس کا پیچھا کرتا ہے۔ وہ اپنے حریف کو قتل کر کے خود اپنے چین کو بھی ہمیشہ کے لئے قتل کر لیتا ہے۔ انتقام کے جنون میں اس کا انسانی احساس دبا رہتا ہے مگر جب حریف پر کامیابی کے نتیجہ میں اس کا انتقامی جوش ٹھنڈا پڑتا ہے تو اس کے بعد اس کا ضمیر جاگ اٹھتا ہے اور ساری عمر اس کو ملامت کرتا رہتا ہے کہ تم نے بہت برا کیا۔

فوجداری کے ایک وکیل نے ایک بار راقم الحروف سے کہا کہ میرا سابقہ زیادہ تر ایسے لوگوں سے پیش آتا ہے جن پر قتل کا الزام ہوتا ہے۔ مگر میں نے اپنی زندگی میں جتنے بھی قاتل دیکھے سب کو میں نے پایا کہ قتل کے بعد وہ اپنے قتل پر پشیمان تھے۔ وقتی جوش میں آکر انہوں

نے قتل کر دیا مگر جب جوش ٹھنڈا ہوا تو ان کا دل انہیں ملامت کرنے لگا۔ یہی ہر مجرم کا حال ہے۔ کوئی مجرم خود کو احساس جرم سے آزاد نہیں کر پاتا۔ جرم کے بعد ہر مجرم کا سینہ ایک نفسیاتی قید خانہ بن جاتا ہے جس میں وہ مسلسل سزا بھگتتا رہتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ منفی کارروائی سب سے پہلے اپنے خلاف کارروائی ہے۔ منفی کارروائی کا نقصان آدمی کی اپنی ذات کو پہنچ کر رہتا ہے خواہ وہ دوسروں کو پہنچے یا نہ پہنچے۔

مزاج کی اہمیت

ٹویوٹا موٹر کمپنی جاپان کی ایک کار بنانے والی کمپنی ہے۔ پچھلے تقریباً 30 سال میں کام کا ایک دن ضائع کئے بغیر اس نے اپنا پیداواری عمل جاری رکھا ہے۔ یہ صرف ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ جاپان میں صنعتی ترقی کی اتنی تیز رفتاری کی وجہ کیا ہے۔ امریکہ کی جنرل موٹرز کارپوریشن اور فورڈ موٹر کمپنی دنیا کی سب سے بڑی موٹر ساز کمپنیاں سمجھی جاتی ہیں مگر امریکہ کی ان کمپنیوں میں سالانہ پیداوار کا اوسط فی مزدور گیارہ کاریں ہیں۔ جبکہ جاپان کی مذکورہ موٹر کمپنی میں سالانہ پیداوار اوسط فی مزدور 33 کاریں ہیں۔

جاپان کی اس غیر معمولی صنعتی ترقی کا راز اس کے مزدور ہیں۔ جاپانی مزدور کا تعمیری مزاج جاپان کی سب سے بڑی دولت ہے۔ یہی وجہ ہے کہ جاپان میں اگر کوئلہ، لوہا، پٹرول اور دوسری دھاتیں یا تو بالکل پیدا نہیں ہوتیں یا بہت کم پیدا ہوتی ہیں اس کے باوجود جاپان کی صنعتی ترقی کی رفتار دنیا میں سب سے زیادہ ہے۔ جاپانی مزدور کے مزاج میں وہ کون سی بات ہے جو جاپان کے لئے سب سے بڑی دولت بن گئی ہے۔ ایک مبصر کے الفاظ میں وہ حسب ذیل ہے:

A national spirit of compromise and co-operation and willingness to endure short-term setbacks for the long-time good of the nation, company or a family.

جاپانیوں کی یہ قومی سیرت کہ وہ ہمیشہ مصالحت اور تعاون کے لئے تیار رہتے ہیں۔ قوم یا کمپنی یا خاندان کے وسیع تر مفاد کی خاطر وہ وقتی نقصان کو سہنے کے لئے راضی ہو جاتے ہیں۔ [1]

---

[1] ہندوستان ٹائمز، 25 اگست 1981ء۔

کسی قوم کی تعمیر میں سب سے اہم چیز اس کے افراد کا مزاج ہے۔ افراد کا مزاج اگر بگڑا ہوا ہے تو قوم کو تباہ ہونے سے کوئی چیز نہیں بچا سکتی اور اگر افراد کا مزاج درست ہے تو ایسی قوم ضرور کامیاب ہو کر رہتی ہے خواہ اس کے دشمنوں کی تعداد کتنی ہی زیادہ کیوں نہ ہو۔

قوم کی تعمیر میں افراد کا درجہ وہی ہے جو کسی عمارت میں اینٹوں کا ہے۔ کچی اینٹوں سے بنی ہوئی عمارت ایک بے اعتبار عمارت ہوتی ہے۔ کوئی بھی حادثہ اسے گرا سکتا ہے۔ اس کے برعکس جو عمارت پختہ اینٹوں سے بنی ہوئی ہو اس پر پورا بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔ وہ سیلاب اور طوفان کے علی الرغم زمین پر کھڑی رہتی ہے۔ ہر آندھی جو آتی ہے وہ اس سے ٹکرا کر واپس چلی جاتی ہے، وہ اس کا کچھ بگاڑنے میں کامیاب نہیں ہوتی۔

اپنے لئے کچھ دوسرے کے لئے کچھ

سر رچرڈ ڈابسن (Sir Richard Dobson) انگلستان کے ایک کامیاب صنعت کار ہیں۔ وہ 31 سال تک برٹش، امریکن، ٹوبیکو (British American Tobacco) کے اعلیٰ ذمہ دار رہے ہیں۔ وہ ایک سال تک برٹش لیلینڈ (British Leyland) کے چیئر مین رہے ہیں۔ یہ فرم دو منزلہ بس بنانے کے لئے بہت مشہور ہیں۔

سر رچرڈ ڈابسن آج کل لندن کے ایک خاص علاقہ رچمنڈ (Richmond) میں مارچ منٹ روڈ (Marchmont Road) پر رہتے ہیں۔ یہ لندن کی ایک نہایت پرسکون سڑک ہے اور صرف کروڑ پتی قسم کے لوگ یہاں رہتے ہیں۔

حال ہی میں ایسا ہوا کہ رچمنڈ علاقہ کی ایک سڑک خراب ہوگئی اور اس پر از سر نو تعمیر کا کام چھیڑنا پڑا۔ اس سڑک پر لندن کی بس نمبر 65 چلتی تھی۔ چونکہ یہ سڑک تعمیری کام کی وجہ سے ناقابل استعمال ہو رہی تھی اس لئے عارضی طور پر اس کا روٹ بدل دیا گیا اور کچھ دنوں کے لئے اس کو مارچ منٹ روڈ سے لے جایا جانے لگا۔

سر رچرڈ ڈابسن اگرچہ ایک بہت بڑے مکان میں رہتے ہیں، تاہم اپنے مکان کے سامنے کی سڑک سے دھواں نکالنے والی بس کا گزرنا انہیں پسند نہیں آیا۔ گارجین (14 اگست

1983ء) نے نقل کیا ہے کہ انہوں نے لندن کے ایک اخبار میں اپنا ایک احتجاجی خط چھوایا جس میں انہوں نے تحریر کیا تھا کہ تنہا بس کے ڈیزل ایندھن کی بو ہی توہین آمیز اور صحت کے لئے خطرناک ہے۔

The smell of the disel fuel alone is an affront and a health hazard.

سر رچرڈ ڈابسن سگریٹ اور بس کے تاجر ہیں۔ یہ دونوں چیزیں وہ ہیں جو دھواں نکال کر فضا خراب کرتی ہیں۔ وہ ساری زندگی دھویں کا کاروبار کرتے رہے۔ یہ دھواں جب تک دوسروں کے گھروں میں پہنچ رہا تھا انہیں اس کی خرابی کا احساس نہیں ہا۔ مگر ایک بار جب اتفاق سے وہ ان کے اپنے گھر کے اندر پہنچ گیا تو وہ چیخ اٹھے۔

ہر آدمی اپنے لئے کچھ چاہتا ہے اور دوسرے کے لئے کچھ اور بلاشبہ یہ انسان کی سب سے بڑی کمزوری ہے۔

کام یا نام

مولانا شبلی نعمانی سے کسی نے پوچھا کہ بڑا آدمی بننے کا آسان نسخہ کیا ہے۔ انہوں نے جواب دیا...... کسی بڑے آدمی کے اوپر کیچڑ اچھالنا شروع کردو۔

اصل یہ ہے کہ کام کی دو قسمیں ہیں۔ ایک کام وہ ہے جو معروف میدان میں ہوتا ہے، دوسرا وہ جو غیر معروف میدان میں کیا جاتا ہے۔ معروف میدان میں زور دکھانے والا آدمی فوراً لوگوں کی نظروں کے سامنے آجاتا ہے۔ اس کے برعکس غیر معروف میدان میں محنت سے آدمی کو نہ شہرت ملتی ہے اور نہ مقبولیت۔ جس چیز کا عام میں چرچا ہو اس کے ساتھ خود کو ملانے میں آپ کا چرچا بھی بڑھے گا اور جس چیز کا عوام میں چرچا نہ ہو اس کے ساتھ لگنے میں آپ بھی چرچے سے محروم رہیں گے۔

اگر آپ کسی مسلمہ شخصیت کے خلاف بولنے لگیں۔ کسی مشہور معاملہ کو اپنا نشانہ بنائیں، کسی حکومت سے ٹکراؤ شروع کردیں۔ کوئی عالمی عنوان لے کر جلسہ جلوس کی دھوم مچائیں تو فوراً آپ اخباروں کے صفحہ اول میں چھپنے لگیں گے۔ لوگوں کے درمیان آپ پر تبصرے شروع ہو

جائیں گے۔ آپ بہت سے لوگوں کے خیالات کا مرجع بن جائیں گے۔ آپ جلسہ کا اعلان کریں گے تو بھیڑ کی بھیڑ وہاں جمع ہو جائے گی۔ آپ چندے کا مطالبہ کریں گے تو لوگ آپ کو روپیہ میں تول دیں گے۔

لیکن اگر آپ خاموش تعمیری کاموں میں اپنے آپ کو لگائیں۔ ''گنبد'' کے بجائے ''بنیاد'' سے اپنے کام کا آغاز کریں۔ انقلابی پوسٹر چھپانے کے بجائے خاموش جدوجہد کو اپنا شعار بنائیں۔ ملت کا جھنڈا بلند کرنے کے بجائے فرد کی اصلاح پر محنت کریں۔ سیاسی ہنگامہ چھیڑنے کے بجائے غیر سیاسی میدان میں اپنے کو مشغول کریں تو حیرت انگیز طور پر آپ دیکھیں گے کہ آپ کے گرد نہ ساتھیوں کی بھیڑ ہے اور نہ چندہ دینے والوں کی قطاریں۔ آپ کا نام نہ اخباروں کی سرخیوں میں جگہ پا رہا ہے اور نہ پر رونق جلسوں کے ڈائس کی زینت بن رہا ہے۔

مگر یہی دوسرا کام اصل کام ہے۔ اسی کے ذریعہ کسی حقیقی نتیجہ کی امید کی جا سکتی ہے۔ اس کے برعکس پہلا کام، کام کے نام پر استحصال ہے۔ اس سے شخصی قیادتیں تو ضرور چمکتی ہیں مگر قوم اور ملت کو اس سے کچھ ملنے والا نہیں ہے۔ ایک اگر کام ہے تو دوسرا صرف نام۔

تعبیر کا فرق

''قم'' کے معنی عربی زبان میں ''اٹھو'' کے ہیں اور قم ایران کے ایک شہر کا نام بھی ہے۔ ایک پرانا لطیفہ ہے کہ شہر قم کے قاضی صاحب کو ان کے حاکم کا ایک حکم نامہ ملا جس میں عربی زبان میں یہ تحریر تھا: یا قاضی قم لقد شبت فقم. اس جملہ کا لفظی مطلب یہ ہے کہ اے قم کے قاضی، اب تم بوڑھے ہو گئے ہو اس لئے اٹھو (اپنا عہدہ چھوڑ دو) یہ حکم نامہ جب قاضی قم کو ملا تو اس نے کہا: ''قتلنی حب الامیر للقافیہ'' امیر کی قافیہ پسندی نے مجھے مار ڈالا۔

قاضی صاحب کی نظر قم پر گئی، شبت پر نہیں گئی۔ اگر وہ شبت کے لفظ پر غور کرتے تو ان کو معلوم ہوتا کہ ان کو عہدہ قضا سے ہٹانے کی اصل وجہ ان کا بڑھاپا ہے نہ کہ قم کا قافیہ۔ امیر کو انہیں بڑھاپے کے سبب سے اس ذمہ دارانہ منصب سے ہٹا کر کسی دوسرے جواں سال آدمی کو

وہاں رکھنا تھا۔ یہ محض اتفاق بات تھی کہ وہ شہر قم کے قاضی تھے اور اس بنا پر حسن تعبیر کے لئے اس نے اپنے حکم کے لئے مذکورہ الفاظ استعمال کر لئے۔ اگر وہ قم کے بجائے کسی اور شہر کے قاضی ہوتے تب بھی وہ انہیں معزول کرتا۔ البتہ اس صورت میں اس کے حکم کے الفاظ دوسرے ہوتے۔

جب بھی ایک بات کہی جائے تو اس کا کوئی جزو اصلی ہوتا ہے اور کوئی جزو اتفاقی۔ کوئی چیز اصل مقصود کلام کے طور پر آتی ہے اور کوئی اتفاقاً کلام کا جزو بن جاتا ہے۔ آدمی کسی کلام کی حکمت کو اسی وقت سمجھ سکتا ہے جب کہ وہ الفاظ کے اس فرق کو ملحوظ رکھ کر کلام کا مفہوم متعین کرے۔ اس کے برعکس اگر وہ اس فرق کو ملحوظ نہ رکھے تو وہ سخت غلطی کرے گا۔ وہ بظاہر کلام کو سمجھتے ہوئے بھی کلام کو نہیں سمجھے گا۔ وہ نہ کہنے والے کے ساتھ انصاف کرے گا اور نہ خود اپنے ساتھ۔

مذکورہ قاضی صاحب اتنے نادان نہیں ہو سکتے کہ وہ اس راز کو نہ سمجھ سکیں۔ یہ واقعہ اگر دوسرے شخص سے متعلق ہوتا تو وہ فوراً اس کو جان لیتے۔ مگر معاملہ ان کی اپنی ذات کا تھا اس لئے وہ اس کی حقیقت تک نہ پہنچ سکے۔ جب بھی کوئی آدمی نفسیاتی پیچیدگی میں مبتلا ہو تو وہ حقیقت پسندانہ انداز میں سوچ نہیں پاتا اور اس بنا پر اصل معاملہ کو سمجھنے میں اسی طرح ناکام رہتا ہے جس طرح قاضی صاحب ناکام رہے۔

قانع بنئے

ایک صاحب نے اپنی زندگی کا آغاز معمولی ملازمت سے کیا تھا اور اب ان کا کافی بڑا کاروبار ہو چکا ہے، انھوں نے ایک ملاقات میں کہا: ”جب میں دو سو روپیہ کا ملازم تھا تو میں خود کو سو روپیہ کا آدمی سمجھتا تھا، اب جب کہ میرا کاروبار دو کروڑ روپیہ تک پہنچ چکا ہے تب بھی میں خود کو صرف ایک کروڑ روپیہ کا آدمی سمجھتا ہوں.....“ یہ وہی چیز ہے جس کو مذہب کی اصطلاح میں قناعت کہا جاتا ہے۔ اس قناعت کا تعلق انفرادی معاملات سے بھی ہے اور اجتماعی معاملات سے بھی۔

یہ بات جو ایک آدمی نے سادہ طور پر کہی، یہی زندگی میں کامیابی کا سب سے بڑا راز ہے۔ اکثر حالات میں آدمی صرف اس لئے ناکام رہتا ہے کہ وہ اپنے بارے میں زیادہ اندازہ کر لیتا ہے، وہ اپنی حقیقی استعداد سے زیادہ بڑا اقدام کر دیتا ہے، وہ ''کم'' پر قناعت نہ کرتے ہوئے ''زیادہ'' کی طرف دوڑ پڑتا ہے۔ آدمی اگر مذکورہ تاجر کے اصول پر رہے تو وہ کبھی ناکامی سے دوچار نہیں ہوسکتا۔

جو آدمی زیادہ خرچ کی استطاعت رکھتے ہوئے کم خرچ کرے وہ کبھی اقتصادی بحران کا شکار نہیں ہوگا۔ جو آدمی دوڑنے کی طاقت رکھتے ہوئے آہستہ چلے اس کے ساتھ کبھی ہی حادثہ پیش نہ آئے گا کہ وہ راستہ میں تھک کر بیٹھ جائے۔ جو اپنے مخالف پر وار کرنے کی پوزیشن میں ہوتے ہوئے صبر کر جائے وہ کبھی اپنے مخالف سے شکست نہیں کھا سکتا۔ جو بڑے کام کے قابل ہوتے ہوئے اپنے آپ کو چھوٹے کام میں لگا دے وہ کبھی اپنی کوششوں کو رائیگاں کرنے والا ثابت نہیں ہوگا۔ جو سیاسی مقابلہ آرائی کا موقع رکھتے ہوئےغیر سیاسی کام میں اپنے کو مشغول کرلے اس کا یہ انجام کبھی نہ ہوگا کہ پرشور عمل کے بعد بالآخر اس کے حصہ میں جو چیز آئے وہ صرف احتجاج اور فریاد ہو۔ جس کے لئے شہرت کا میدان کھلا ہوا ہو مگر وہ خود کو گم نامی کے میدان میں کام کرنے پر راضی کرلے۔ وہ کبھی اس حال میں دنیا سے نہیں جا سکتا کہ اس نے اپنے پیچھے اپنا شان دار مقبرہ تو چھوڑا ہو مگر اس کے عمل کے شان دار نتائج کا کہیں پتہ نہ ہو۔

ایک شخص کا قول ہے: دور کے بڑے فائدہ کی خاطر قریب کے چھوٹے فائدے کو قربان کیا جا سکتا ہے۔

Present short interest can be sacrificed for the larger long range gain.

''اس میں شک نہیں کہ یہ ترقی کا بہت اہم اصول ہے۔ مگر اس اصول کو وہی لوگ برت سکتے ہیں جو دور تک سوچ کر اقدام کرنا جانیں نہ کہ فوری طور پر بھڑک کر اٹھ کھڑے ہوں۔''

پاگل پن

ایک لطیفہ ہے کہ کسی وکیل صاحب نے قانون کی پریکٹس میں کافی پیسہ کمایا تھا۔ جب ان کی وفات کا وقت آیا تو انہوں نے وصیت نامہ لکھوایا۔ اپنی وصیت میں انہوں نے کہا تھا کہ میری ساری دولت اور جائیداد میرے مرنے کے بعد پاگل لوگوں میں تقسیم کر دی جائے۔ کسی نے اس کارِ خیر کی وجہ پوچھی تو وکیل صاحب نے جواب دیا:

''میرے پاس جو کچھ ہے وہ پاگلوں ہی سے تو مجھے ملا ہے۔''

یہ ایک حقیقت ہے کہ ''قانون'' کا کاروبار پاگل انسانوں کے ذریعہ دنیا میں قائم ہے۔ آدمی انتقام کے جوش میں آ کر کسی کو قتل کر دیتا ہے۔ کوئی شخص کسی کی جائیداد ہڑپ کر لیتا ہے، کوئی حسد اور بغض کا شکار ہو کر کسی کو پریشان کرنا چاہتا ہے اور اپنے آپ کو بے بس پا کر اس کو عدالت کے شکنجہ میں الجھانے کے لئے اس کے اوپر جھوٹے مقدمے قائم کرتا ہے۔ یہی وہ لوگ ہیں جن کے ذریعہ وکیلوں کی تجارت قائم ہے۔

اس قسم کے لوگ اگرچہ خود کو عاقل اور ہوشیار سمجھتے ہیں، مگر حقیقت یہ ہے کہ وہ بدترین قسم کے پاگل ہیں۔ عام پاگل صرف اپنے لئے پاگل ہوتے ہیں مگر یہ ہوشیار پاگل اپنے ساتھ ساری انسانیت کے لئے پاگل ہیں۔ ان کو آخری سزا اگرچہ خدا کے یہاں ملے گی، مگر اکثر ایسا ہوتا ہے کہ موجودہ دنیا میں بھی وہ عبرت ناک انجام کا شکار ہوتے ہیں۔ جس انسان کو انہوں نے اپنے پاگل پن کا شکار بنانا چاہا تھا، وہ تو خدا کی مدد سے محفوظ رہتا ہے مگر یہ لوگ خود اس گڑھے میں داخل کر دیئے جاتے ہیں جہاں وہ دوسروں کو داخل کرنا چاہتے تھے۔

ہر آدمی جو کچھ کرتا ہے اپنے فائدہ کے لئے کرتا ہے۔ اپنا فائدہ انسان کا سب سے بڑا معبود ہے۔ آدمی اگر معتدل حالت میں ہو تو وہ کبھی جان بوجھ کر ایسی کارروائی نہیں کرے گا، جو اس کو خود اپنے نقصان کی طرف لے جانے والی ہو۔ مگر غصہ اور انتقام وہ چیزیں ہیں جو آدمی کو اندھا کر دیتی ہیں۔ وہ دوسرے کی ضد میں ایسی کارروائیاں کرنے لگتا ہے۔ جس کا نقصان بالآخر خود اسی کو اٹھانا پڑے۔ ایسی ہر کارروائی یقینی طور پر پاگل پن ہے۔ معروف پاگل اگر طبی پاگل ہوتے ہیں تو ایسے لوگ نفسیاتی پاگل۔

غیر حقیقی اضافہ

ایک مغربی ملک کے ایک ادارہ نے ایک اشتہار شائع کیا۔ اس کو ایک خاتون کارکن کی ضرورت تھی۔ ادارہ کو خاتون کے اندر جو مختلف صفات درکار تھیں ان میں سے ایک صفت اس کا خاص اور متعین قد بھی تھا۔

اشتہار کی اشاعت کے بعد ادارہ کے پاس بہت سی درخواستیں آئیں۔ جانچ ہوئی تو ایک خاتون تمام مطلوبہ اوصاف میں غیر معمولی طور پر پوری ہوتی چلی گئی۔ تاہم قد کے معاملہ میں وہ نامنظور کر دی گئی۔ اس کا قد مطلوبہ لمبائی سے آدھ انچ کم تھا جس کو اس نے اپنے جوتے کی ہیل میں آدھ انچ اونچائی کا اضافہ کر کے پورا کیا تھا۔ ججوں نے لکھا:

غیر نارمل ہونا ہر حال میں نا قابل قبول ہے۔ خواہ وہ قد کے آدھ انچ کم ہونے میں ہو یا ہیل کے آدھ انچ زیادہ ہونے میں۔

یہ چھوٹا سا واقعہ زندگی کے ایک قانون کو بتاتا ہے۔ یہ قانون کہ غیر حقیقی چیز میں اضافہ حقیقی چیز میں کمی کا بدل نہیں ہے۔ اگر آپ کا اپنا ''جسم'' چھوٹا ہے تو ''اسٹیج'' کو اونچا کر کے آپ بھی بلندی کا مقام حاصل نہیں کر سکتے۔

جب بھی آدمی زندگی کی دوڑ میں پیچھے ہو جائے تو اس کی وجہ ہمیشہ اپنی کوئی کمی ہوگی۔ آدمی کو چاہئے کہ وہ اس کمی کو جانے۔ وہ اپنی ساری توجہ اپنی کمی کو دور کرنے میں لگا دے۔ اپنی کمی کو دور کر کے دوبارہ آدمی اپنے کھوئے ہوئے مقام کو حاصل کر سکتا ہے۔ مگر دوسری باتوں پر ہنگامہ کھڑا کر کے وہ صرف وقت کو ضائع کرتا رہے گا۔

اگر آپ کارکردگی میں کم ہوں تو مطالبات میں اضافہ سے آپ اس کی تلافی نہیں کرسکتے۔ اگر آپ منصوبہ بندی میں کم ہو تو شور وغل میں زیادتی سے آپ اس کی تلافی نہیں کرسکتے۔ اگر آپ معنویت میں کم ہوں تو آپ الفاظ میں اضافہ سے اس کی تلافی ن ہی کرسکتے۔ اگر آپ مقابلہ کی دوڑ میں پیچھے ہوگئے ہوں تو احتجاج اور شکایت میں اضافہ سے آپ زندگی کی اگلی صفوں میں جگہ نہیں پاسکتے۔

ایک حقیقی کمی صرف حقیقی چیز سے پوری ہوسکتی ہے نہ کہ کسی غیر حقیقی اور غیر متعلق چیز سے۔

سب کا فائدہ

ایک لطیفہ ہے کہ شہنشاہ اکبر نے ایک روز اپنے خاص درباری بیربل سے کہا: بیربل، اگر ایک بادشاہ کی بادشاہت ہمیشہ رہتی تو کیا ہی اچھا ہوتا۔ بیربل نے جواب دیا: عالی جاہ، آپ نے بجا فرمایا لیکن اگر ایسا ہوتا تو آج آپ بادشاہ کیوں کر ہوتے۔

اکبر نے بادشاہت کو اپنی ذات سے شروع کیا اس نے سوچا کہ اگر دنیا میں یہ اصول رائج ہو کہ ایک بادشاہ ہمیشہ باقی رہے تو میں ہمیشہ اسی طرح بادشاہ بنا رہوں گا۔ اکبر بھول گیا کہ بادشاہ کا سلسلہ تو دنیا میں اس وقت سے ہے جب کہ وہ پیدا بھی نہیں ہوا تھا۔ ایسی حالت میں اگر اکبر کا پسندیدہ اصول دنیا میں رائج ہوتا تو اس کی نوبت ہی نہ آتی کہ اکبر بادشاہ بن کر تخت پر بیٹھے۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ انسان اپنی ذات کو سامنے رکھ کر سوچتا ہے۔ وہ صرف ذاتی مفاد کے تحت اپنے گرد ایک نقشہ بنا لیتا ہے۔ وہ بھول جاتا ہے کہ اس دنیا میں وہ اکیلا نہیں ہے۔ چنانچہ بہت جلد خارجی حقیقتیں اس سے ٹکراتی ہیں اور اس کے نقشہ کو توڑ ڈالتی ہیں۔ اس وقت آدمی کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کا ذاتی مفاد بھی اسی میں تھا کہ وہ مجموعی مفاد کا لحاظ کرتا۔

اگر آپ اپنی ذات کا فائدہ چاہتے ہوں تب بھی آپ کو سب کا فائدہ چاہنا چاہئے۔ سب کے فائدے میں آپ کا فائدہ بھی ہے۔ اس دنیا میں ہر آدمی ایک اجتماعی کشتی میں سوار ہے۔ کشتی کے بچاؤ میں اس کی اپنی ذات کا بچاؤ بھی اپنے آپ شامل ہے۔

جن لوگوں کو اس دنیا میں کچھ مواقع ملتے ہیں وہ اکثر یہ غلطی کرتے ہیں کہ اپنی ذات کے لحاظ سے اصول اور قاعدے بنانے لگتے ہیں۔ وہ جس طریقہ میں اپنا فائدہ دیکھتے ہیں اس کو رائج کرنے لگتے ہیں مگر یہ طریقہ اکثر الٹا پڑتا ہے۔ کیونکہ اس دنیا میں کوئی شخص ہمیشہ ایک حال پر نہیں رہتا۔ مواقع کبھی ایک شخص کے ہاتھ میں آتے ہیں اور کبھی وہ دوسرے کے ہاتھ میں چلے جاتے ہیں۔ ایسی حالت میں محض اپنی ذات کو سامنے رکھ کر قواعد بنانا عقل مندی نہیں۔ کیونکہ عین ممکن ہے کہ حالات بدلیں اور جو چیز پہلے آپ کو اپنے موافق نظر آتی تھی وہ بعد میں آپ کے مخالف بن جائے۔ اپنی ذات کو مرکز بنا کر سوچنا باعتبار حقیقت نہ اپنی ذات کے لئے مفید ہے اور نہ بقیہ انسانیت کے لئے۔

۔مغالطہ۔

کولن ولسن (Colin Wilson) انگریزی زبان کا شاعر تھا۔ اس کے خیالات بہت سخت تھے۔ اس کو بیسویں صدی کے سارے مغربی ادب کا انسان شکست خوردہ، مفلوج اور قنوطیت زدہ نظر آتا ہے۔ اس کے نزدیک آج کا انسان اس ذہنی مرض میں مبتلا ہے جس کو وہ (Fallacy of insignificance) یعنی بے اہمیتی کا مغالطہ کہتا ہے۔ مگر حقیقت یہ ہے کہ انسان کا زیادہ بڑا ذہنی مرض وہ ہے جو اس کے برعکس نفسیات پیدا کرتا ہے اور وہ اہمیت کا مغالطہ (Fallacy of singificance) ہے۔ کچھ لوگ بعض تاریخی یا غیر تاریخی اسباب کے تحت اپنے آپ کو غیر ضروری طور پر اہم سمجھ لیتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ وہ نہ اپنے آپ کو صحیح طور پر سمجھ پاتے ہیں اور نہ دوسروں کے بارے میں حقیقت پسندانہ رائے قائم کرنے میں کامیاب ہوتے ہیں۔

بے اہمیتی کا مغالطہ ایک ذہنی مرض ہے۔ مگر اس ذہنی مرض کا نقصان آدمی کی صرف اپنی ذات کو پہنچتا ہے۔ جو شخص اپنے آپ کو فرضی طور پر غیر اہم سمجھ لے وہ اقدام سے گھبرائے گا۔ وہ کوئی بڑا کام کرنے کے لئے اپنے آپ کو نااہل سمجھے گا۔ وہ اپنی فعالیت کھودے گا اور متحرک دنیا میں بے حس وحرکت پڑا رہے گا۔ مگر یہ سب ذاتی نقصان کی چیزیں ہیں۔ بے اہمیتی کا مغالطہ اپنی ذات کے حق میں زہر ہے اور اہمیت کا مغالطہ پورے سماج کے حق میں زہر۔

اہمیت کے مغالطہ میں مبتلا ہونے والا آدمی اپنے آپ کو اس سے زیادہ سمجھ لیتا ہے جتنا کہ فی الواقع وہ ہے۔ وہ غیر واقعی طور پر اپنے کو بڑا سمجھنے لگتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ دوسرے لوگ اس کو جو درجہ دیتے ہیں وہ اس کو اس سے کم نظر آتا ہے جو اس کے اپنے نزدیک اس کا درجہ ہے۔ اس لئے دوسرے تمام لوگ اس کو ظالم نظر آنے لگتے ہیں۔ وہ اپنے سوا ہر ایک کو برا سمجھنے لگا ہے۔ وہ ہر ایک کا دشمن بن جاتا ہے۔ بے اہمیتی کا مغالطہ اگر آدمی کے اندر پست ہمتی پیدا کرتا ہے تو اہمیت کا مغالطہ آدمی کو جارح بنا دیتا ہے اور جارحیت بلاشبہ سماج کے حق میں پست ہمتی سے زیادہ ہلاکت خیز ہے۔

❀❀❀

باب نمبر 18

رازِ حیات

اعراض

مسائل اور مواقع

انگریزی کی ایک مثل ہے: مسائل کو بھوکا رکھو، مواقع کو کھلاؤ۔

Starve the problems, feed the opportunities.

یہ ایک بہت بامعنی بات ہے۔ بلکہ یہ کہنا صحیح ہوگا کہ یہی موجودہ دنیا میں کامیابی کا سب سے بڑا راز ہے۔ جو شخص اس گہری حکمت کو جانے اور اس کو استعمال کرے وہی اس دنیا میں کامیاب ہوتا ہے۔ جو شخص اس حکمت کو نہ جانے اور اس کو استعمال نہ کر سکے۔ اس کے لئے ناکامی کے سوا اور کوئی چیز مقدر نہیں۔

اصل یہ کہ موجودہ دنیا میں آدمی ہمیشہ دو قسم کی چیزوں کے درمیان رہتا ہے۔ ایک مسائل اور دوسرے مواقع۔ ہمیشہ ایسا ہوتا ہے کہ آدمی کچھ مسائل میں گھرا ہوا ہوتا ہے۔ اسی کے ساتھ ہمیشہ یہ بھی ہوتا ہے کہ آدمی کے قریبی ماحول میں کچھ قیمتی مواقع موجود ہوتے ہیں جن کو بھرپور استعمال کر کے وہ کامیاب منزل تک پہنچ سکتا ہے۔ یہ صورت حال ایک فرد کے ساتھ بھی پیش آتی ہے اور ایک پوری قوم کے ساتھ بھی۔

یہی وہ مقام ہے جہاں موجودہ دنیا لوگوں کا امتحان لے رہی ہے۔ جو شخص صرف اپنے مسائل کو دیکھے اور اس میں الجھ جائے وہ اپنے مواقع کو کھو دے گا۔ اس کے برعکس جو شخص مواقع کو دیکھے اور ان کا بھرپور استعمال کرے وہ مسائل میں زیادہ توجہ نہ دے گا۔ مسائل کو ''کھلانا'' مواقع کو ''بھوکا'' رکھنے کی قیمت پر ہوتا ہے۔ اسی طرح جو شخص مواقع کو کھلائے وہ اس قیمت پر ہوگا کہ اس کے مسائل بھوکے رہ جائیں یہ ایک حقیقت ہے کہ مواقع کو استعمال کرنے کے لئے ہمیشہ مسائل کو نظر انداز کرنا پڑتا ہے۔

تجربہ بتاتا ہے کہ مسائل میں الجھنا کبھی کسی لئے مفید نہیں ہوتا۔ آخری نتیجہ کے طور پر وہ صرف وقت کو ضائع کرنے کے ہم معنی ہے۔ مگر جو شخص اپنے آپ کو مواقع کے استعمال میں لگاتا ہے وہ نہ صرف مواقع کا فائدہ حاصل کرتا ہے بلکہ اس کی کامیابی بالواسطہ طور پر اس چیز کو بھی حل کر دیتی ہے، جس کو مسائل کہتے ہیں۔

ـ بڑا آدمی ـ

مسٹر ڈیل کارنیگی کی ایک کتاب ہے، جس کا نام ہے:

How to Stop worrying and Start Living.

یہ کتاب پہلی بار 1948ء میں چھپی۔ مصنف لکھتے ہیں کہ جب میں نے پہلی بار اس کتاب کو مرتب کرنے کا ارادہ کیا تو میں نے اعلان کیا کہ جو شخص اس موضوع پر بہترین حقیقی کہانی پیش کرے گا اس کو دو سو ڈالر انعام میں دیئے جائیں گے۔ اس سلسلہ میں موصول ہونے والی دو اہم ترین کہانیوں میں سے ایک کہانی وہ تھی جس کا ایک حصہ حسب ذیل ہے:

مسٹر سی آر برٹن (C.R.Burton) نے لکھا کہ جب میں نو سال کا تھا تو میری ماں کا انتقال ہو گیا۔ 12 سال کی عمر میں، میں نے اپنے باپ کو بھی کھو دیا۔ اس کے بعد میں بے سہارا ہو کر رہ گیا۔ مجھے لوگ یتیم کہنے لگے۔

اس کے معد مسٹر اور مسز لافٹن (Loftin) نے مجھ کو از راہ ہمدردی اپنے پاس رکھ لیا۔ انہوں نے کہا کہ تم جب تم چاہو ہمارے پاس رہ سکتے ہو۔ میں اسکول جانے لگا تو اسکول کے بچے میری اونچی ناک پر مذاق اڑاتے۔ وہ مجھے تحقیر کے طور پر یتیم بچے (Orphan brat) کہنے لگے۔ مجھے ان کی باتوں سے بہت تکلیف ہوتی تھی۔ حتیٰ کہ میں چاہنے لگا کہ ان سے لڑوں، مگر جس چیز نے مجھے لڑائی سے بچایا وہ مسٹر لافٹن کا یہ جملہ تھا:

Always remember that it takes a bigger man to walk away from a fight than it does to stay and fight. (P.187)

ہمیشہ یاد رکھو کہ جنگ ہر آدمی کر سکتا ہے مگر بڑا آدمی وہ ہے جو جنگ سے اعراض کرے۔

گڑھے کے اندر پتھر پھینکیں تو اس کے پانی میں ہیجان پیدا ہو جاتا ہے مگر سمندر کے اندر ایک پورا پہاڑ ڈال دیجئے تب بھی وہ ویسا ہی رہے گا۔ اسی طرح چھوٹے ظرف والا آدمی ایک سخت بات سن کر بگڑ اٹھتا ہے مگر بڑے ظرف والے آدمی کے اوپر طوفان گزر جاتے ہیں اور پھر بھی اس کا سر برہم نہیں ہوتا۔

الٹا نتیجہ

سبھاش ایک ڈاکو تھا جو ڈاکہ زنی کے 20 واقعات میں ماخوذ تھا۔ پولیس نے اس کو زندہ یا مردہ پکڑنے پر پندرہ ہزار روپیہ نقد انعام کا اعلان کیا تھا۔

13 دسمبر 1983ء کا واقعہ ہے۔ دہلی کی ایک پولیس پارٹی اپنے میٹا ڈور پر انکم ٹیکس آفس کے پاس سڑک پر تھی۔ اس نے دیکھا کہ سامنے سے ایک سفید فیٹ کار آ رہی تھی۔ پولیس کی گاڑی کے قریب آ کر اچانک اس نے یوٹرن (U-Turn) لیا۔ یعنی گھوم کر پیچھے کی طرف واپس ہوگئی۔ پولیس والوں کو شبہ ہوا اور انہوں نے کار کا پیچھا کیا۔ پولیس کی گاڑی جب بالکل قریب پہنچ گئی تو کار کے مسافروں نے پولیس کی گاڑی پر فائرنگ شروع کر دی۔

اب پولیس پارٹی کو یقین ہوگیا کہ اس کے اندر کوئی مجرم بیٹھا ہوا ہے۔ چنانچہ پولیس والوں نے بھی جواب میں کار کے اوپر فائر کیے۔ مگر کار آگے کی طرف بھاگتی رہی اور بالآخر نظروں سے اوجھل ہوگئی۔ تاہم اسی شام کو شاہدرہ ہسپتال کے قریب ایک لاش سڑک پر پڑی ہوئی ملی۔ یہ مذکورہ ڈاکو سبھاش کی لاش تھی۔ پولیس کی گولیوں سے زخمی ہو کر وہ جلد ہی مر گیا تو اس کے بقیہ چار ساتھیوں نے اس کو کار سے نکال کر باہر سڑک پر پھینک دیا اور خود آگے کی طرف روانہ ہوگئے۔[1]

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ کبھی بچاؤ کا اقدام الٹا پڑتا ہے۔ سفید کار والے اگر معمول کے مطابق اپنے رستہ سے گزر گئے ہوتے تو ممکن تھا کہ وہ پولیس کی زد سے بچ جاتے مگر جب انہوں نے اپنے بچاؤ کے لئے جارحانہ اقدام کیا تو وہ ہلاکت کے منہ میں جا پڑے۔

اس دنیا میں ہر آدمی کی سوجھ بوجھ کا امتحان لیا جا رہا ہے۔ جن لوگوں کا حال یہ ہو کہ وہ جس مخالف چیز کو دیکھیں اس سے لڑنے کے لئے آمادہ ہو جائیں وہ اس دنیا میں کبھی کامیاب نہیں ہو سکتے۔ اس دنیا میں کامیاب ہونے کے لئے کبھی مقابلہ کرنا ہوتا ہے اور کبھی اعراض

---

(1) ٹائمز آف انڈیا، ہندوستان ٹائمز، 14 دسمبر 1983ء۔

کرنا پڑتا ہے۔ کبھی سامنے کی سڑک سے چلنا ہوتا ہے اور کبھی ضرورت ہوتی ہے کہ آدمی بائیں یا دائیں سے کترا کر آگے بڑھ جائے۔ یہ دنیا ہوش مندی کا امتحان ہے، یہاں وہی شخص کامیاب ہوتا ہے جو اس نازک امتحان میں پورا اترے۔

۔ کامیابی کا راز یہاں ہے۔

یہ مدراس کا واقعہ ہے۔ سمندر کے ساحل پر دو نوجوان نہار ہے تھے۔ دونوں دوست تھے اور تیراکی اچھی جانتے تھے۔ وہ پانی کے اوپر بھی تیرتے تھے اور ڈبکی لگا کر پانی کے اندر بھی دور تک نکل جاتے تھے۔ دونوں تیرتے ہوئے دور تک چلے گئے۔ اس کے بعد موجوں کا ایک تھپیڑا آیا۔ دونوں اس کی زد میں آ گئے۔ ایک نوجوان زیادہ ماہر تھا۔ ''میں موجوں سے لڑ کر پار ہو جاؤں گا۔'' اس نے کہا اور موجوں کے مقابلہ میں اپنی تیراکی کا کمال دکھانے لگا مگر موجوں کا زور زیادہ تھا، وہ اپنے طاقت ور بازوؤں کے باوجود ان سے نکلنے میں کامیاب نہ ہو سکا اور ڈوب کر مر گیا۔

دوسرا نوجوان بھی طوفان کی زد میں آیا۔ تھوڑی دیر اس نے اپنے ساتھی کی پیروی کی۔ اس کے بعد اس نے محسوس کر لیا کہ موجوں کی شدت اس سے زیادہ ہے کہ میرے بازو اس کا مقابلہ کر کے نکلنے میں کامیاب ہو سکیں۔ اچانک اس کو یہ بات یاد آئی۔ اس نے سنا تھا کہ موجیں خواہ کتنی ہی شدید ہوں ان کا زور اوپر رہتا ہے۔ پانی کی نیچے کی سطح پھر بھی ساکن رہتی ہے۔ اس کے بعد اس نے اپنا طریق عمل بدل دیا۔ اوپر کی موجوں سے لڑنے کے بجائے اس نے نیچے کی طرف ڈبکی لگائی اور پانی کی نچلی سطح پر پہنچ گیا۔ یہاں پانی نسبتاً ٹھہرا ہوا تھا اور اس کے لئے ممکن تھا کہ وہ اپنے تیرنے کے فن کو کامیابی کے ساتھ استعمال کر سکے۔ اس نے ساحل کی طرف تیرنا شروع کر دیا۔ اگرچہ وہ کافی تھک چکا تھا۔ تاہم ہاتھ پاؤں مارتے ہوئے بالآخر وہ سمندر کے کنارے پہنچ گیا۔ کنارے پر پہنچتے پہنچتے وہ بے ہوش ہو چکا تھا۔ سمندر کے کنارے چند ملاح اپنی کشتیاں لئے ہوئے موجود تھے۔ انہوں نے فوراً اس کو دیکھ کر اٹھایا اور خشکی پر لے گئے اس کے بعد اس کو ہسپتال پہنچایا گیا۔ وہاں چند دن زیر علاج رہ کر وہ اچھا

ہو گیا..... جس نے موجوں سے لڑنے کو تیراکی سمجھا تھا وہ ہلاک ہو گیا اور جس نے موجوں سے کترا کر نکلنے کا طریقہ اختیار کیا وہ کامیاب رہا۔

یہی معاملہ پوری زندگی کا ہے۔ زندگی میں طرح طرح کے طوفان آتے ہیں۔ مگر عقل مندی یہ نہیں ہے کہ جو تھپیڑا سامنے آئے بس آدمی اس سے لڑنا شروع کر دے۔ عقل مندی یہ ہے کہ آدمی جائزہ لے کر دیکھے کہ کامیابی کے ساتھ ساحل تک پہنچنے کا زیادہ قابل عمل راستہ کون سا ہے اور جو راستہ قابل عمل ہو اسی کو اختیار کرے خواہ وہ موجوں کی سطح سے اتر کر نیچے اپنا راستہ بنانا کیوں نہ ہو۔ یہ قدرت کا انتظام ہے کہ دریاؤں اور سمندروں میں جو تیز و تند موجیں اٹھتی ہیں وہ پانی کے اوپر اوپر رہتی ہیں۔ پانی کے نیچے کی سطح ساکن رہتی ہے۔ چنانچہ بھنور کے وقت مچھلیاں نچلی سطح پر چلی جاتی ہیں۔ یہ قدرت کا سبق ہے۔ اس طرح قدرت ہم کو بتاتی ہے کہ طوفانی موجوں کے وقت ہم کو کیا طریقہ عمل اختیار کرنا چاہیۓ۔ زندگی میں کبھی طوفان سے لڑنا بھی پڑتا ہے مگر اکثر اوقات کامیابی کا راز یہ ہوتا ہے کہ آدمی طوفانی سیلاب سے کترا کر نکل جائے۔ وہ طوفان کی زد سے بچتا ہوا اپنا راستہ بنائے۔

۔شیر کا سبق۔

جم کاربٹ (Jim Corbett) شیر کے مطالعہ کا ماہر سمجھا جاتا ہے۔ اس کے نام پر ہندوستان میں حیوانات کا ایک پارک بنا ہوا ہے۔ جم کاربٹ نے لکھا ہے کہ کوئی شیر کسی آدمی پر اس وقت تک حملہ نہیں کرتا جب تک کہ اس کو اپنی طرف سے کوئی کارروائی کر کے بھڑکا نہ دیا جائے:

No tiger attacks a human being unless provoked.

جو لوگ جنگل کے علاقوں میں رہتے ہیں وہ جانتے ہیں کہ اگر کبھی ان کا سابقہ شیر سے پڑ جائے تو اس میں خطرہ کی کوئی بات نہیں ہے۔ کیونکہ شیر اپنا راستہ چلتا ہوا گزر جائے گا بشرطیکہ اس کو چھیڑا نہ جائے۔

حقیقت یہ ہے کہ شیر اپنی فطرت کے اعتبار سے انسان دشمن جانور نہیں۔ شیر کے

لئے ''مردم خور'' کا لفظ صرف اتفاقی معنیٰ میں صحیح ہے۔ شیر پیدائشی طور پر مردم خور نہیں ہوتا۔ بلکہ بعض نادان انسانوں کی کارروائیاں کسی شیر کو مردم خور بنا دیتی ہیں۔ کسی شیر کو مردم خور بنانے والے اکثر وہ غیر ماہر شکاری ہوتے ہیں جو کافی تیقن کے بغیر شیر کے اوپر اپنا کارتوس خالی کر دیتے ہیں۔ وہ شیر مارنے کے شوق میں شیر پر گولی چلاتے ہیں مگر کافی مہارت نہ ہونے کی وجہ سے ان کی گولی صحیح نشانہ پر نہیں پڑتی اور اچٹتی ہوئی نکل جاتی ہے۔ شیر معمولی طور پر زخمی ہو جاتا ہے مگر وہ مرتا نہیں اس قسم کا زخم خوردہ شیر انسان کا دشمن ہو جاتا ہے۔ وہ جہاں کہیں بھی انسانی صورت کو دیکھتا ہے اس کو اپنا دشمن سمجھ لیتا ہے اور اس پر حملہ کر کے اسے ختم کر دیتا ہے۔ یہی حال اکثر درندہ صفت جانوروں کا ہے۔

اس مثال میں ہمارے لئے دو بہت بڑے سبق ہیں۔ ایک یہ کہ کسی کو پیشگی طور پر اپنا ''دشمن'' سمجھ لینا درست نہیں حتیٰ کہ ایک درندہ صفت انسان کو بھی نہیں۔ کوئی شخص اسی سے دشمنانہ معاملہ کرتا ہے جس کو وہ اپنا دشمن سمجھ لے۔ اگر ہم خود کو دشمن ظاہر نہ کریں تو دوسرا بھی ہم سے دشمن کا سلوک نہیں کرے گا۔

دوسرا سبق یہ ہے کہ ناکافی تیاری کے بغیر کبھی کسی کیخلاف کارروائی نہیں کرنی چاہئے۔ اگر آپ اپنے حریف پر ایسے اقدامات کریں جو کافی تیاری کے بغیر کئے گئے ہوں اور اس بنا پر وہ فیصلہ کن نہ بن سکیں تو ایسا اقدام آپ کے حریف کو پہلے سے زیادہ مشتعل کر کے آپ کے مسئلہ کو اور زیادہ سنگین بنا دے گا۔

ہر شخص خود اپنے اندرونی تقاضے کے تحت اپنی ضرورتوں کی تکمیل میں مشغول رہتا ہے اور اگر ضرورتیں پوری ہو جائیں تو ہوس کی تکمیل میں یہ ایک قدرتی انتظام ہے جو لوگوں کو ایک دوسرے سے روکے رہتا ہے۔ آپ دوسرے کو نہ چھیڑیئے آپ دوسرے کے ظلم سے محفوظ رہیں گے۔ کیونکہ یہاں ہر ایک اپنے آپ میں اتنا مشغول ہے کہ اس کو دوسرے کے خلاف سوچنے کی فرصت ہی نہیں۔

۔جواب کا طریقہ۔

ایک آدمی نے ایک بزرگ کی تعریف کی۔ اس نے کہا کہ وہ ایسے پہنچے ہوئے بزرگ تھے کہ وہ نماز کی حالت میں مرے۔ گویا ان کی موت خدا کی گود میں ہوئی۔ سننے والا کچھ دیر چپ رہا، اس کے بعد بولا: خدا کے رسول ﷺ کی وفات ہوئی تو وہ اپنی اہلیہ کی گود میں تھے اور بزرگ کی وفات خدا کی گود میں ہوئی۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ بزرگ خدا کے رسول ﷺ سے بھی زیادہ پہنچے ہوئے تھے۔ یہ جواب اتنا وزنی تھا کہ اس کو سن کر آدمی خاموش ہوگیا۔

سننے والے نے مذکورہ بزرگ کے حالات پڑھے تھے۔ اس میں اس کو کہیں یہ بات نہیں ملی تھی کہ بزرگ کی موت نماز کی حالت میں ہوئی۔ تاہم اس نے سوچا کہ اگر میں یہ کہتا ہوں کہ یہ بات کہاں لکھی ہے یا کس ذریعہ سے ثابت ہوتی ہے تو خواہ مخواہ کی بحث شروع ہو جائے گی اور وہ کہیں ختم نہ ہوگی۔ چنانچہ اس نے اس سوال کو نہیں چھیڑا۔ اس نے ایسی بات کہی جو نہ صرف یقینی تھی بلکہ اپنے عمومی پہلو کی بنا پر وہ آدمی کو چپ کرا دینے والی تھی۔ چنانچہ لمبی بحث کی نوبت نہیں آئی اور ایک ہی جملہ سارے سوال کا جواب بن گیا۔

یہی ایسے معاملات میں جواب دینے کا صحیح طریقہ ہے۔ اگر آدمی ایسا کرے کہ وہ مخاطب کی بات سنتے ہی فوراً اس سے الجھ نہ جائے بلکہ تھم کر سوچے کہ اس کا صحیح اور موثر جواب کیا ہوسکتا ہے تو یقینی طور پر وہ ہر سوال کا جواب پالے گا جو اس قدر فیصلہ کن ہو کہ لمبی بحث و تکرار کی نوبت نہ آئے اور صرف ایک جملہ پورے سوال کے لئے فیصلہ کن بن جائے۔

سب سے برا جواب وہ ہے جس میں سوال کرنے والا اور جواب دینے والا دونوں الجھ جائیں اور بالآخر اس طرح الگ ہوں کہ دونوں میں سے کوئی ہار ماننے کے لئے تیار نہ ہو، اور سب سے اچھا جواب وہ ہے جب کہ جواب دینے والا ایسا سوچا سمجھا ہوا وزنی جواب دے جس کے بعد سوال کرنے والے کی سمجھ ہی میں نہ آئے کہ اس کے آگے وہ کیا کہہ سکتا ہے۔

۔اشتعال نہیں۔

ایک صاحب ہیں۔ وہ بظاہر عام حلیہ میں رہتے ہیں مگر مزاج کے اعتبار سے بہت دیندار

ہیں۔ وہ ایک تعلیم یافتہ آدمی ہیں اور قرآن و حدیث کے موضوعات پر کئی کتابیں لکھی ہیں۔

ایک روز نمازِ جمعہ کے بعد مسجد میں ان کی ملاقات ایک بزرگ سے ہوئی۔ موصوف کے ساتھی نے ان کا تعارف کراتے ہوئے کہا کہ یہ فلاں صاحب ہیں اور وہ قرآن و حدیث پر کئی کتابیں لکھ چکے ہیں۔ بزرگ نے موصوف کی طرف دیکھا تو انہوں نے پایا کہ وہ قمیص پہنے ہوئے ہیں۔ سر پر گاندھی ٹوپی ہے۔ داڑھی بھی ایک مشت کے ناپ سے کم ہے۔ بزرگ نے یہ دیکھ کر فرمایا:

صورت سے تو ایسا معلوم نہیں ہوتا۔

بزرگ کی زبان سے یہ توہین آمیز تبصرہ سن کر موصوف کو غصہ آ گیا۔ تاہم انہوں نے برداشت کرلیا۔ وہ ایک لمحہ چپ رہے اور اس کے بعد بولے:

آپ کا ارشاد بجا ہے مگر اللہ تعالیٰ کبھی گناہ گاروں سے بھی اپنا کام لے لیتے ہیں۔

یہ ٹھنڈا جواب مذکورہ بزرگ کے لئے اتنا سخت ثابت ہوا کہ اس کے بعد وہ کچھ بول نہ سکے اور خاموشی کے ساتھ واپس چلے گئے۔

یہ ایک مثال ہے جس سے اندازہ ہوتا ہے ک اشتعال کے وقت آدمی کو کیسا جواب دینا چاہئے۔ جب بھی کوئی آدمی آپ پر تنقید کرتا ہے، آپ کے خلاف کوئی سخت بات کہہ دیتا ہے تو آپ کے بدن میں آگ لگ جاتی ہے۔ آپ چاہنے لگتے ہیں کہ اس کو بھسم کر دیں جس طرح اس نے آپ کو بھسم کیا ہے، مگر یہ طریقہ شیطانی طریقہ ہے۔ صحیح طریقہ یہ ہے کہ آپ اس کڑواہٹ کو پی جائیں۔ جو جھٹکا آپ کو لگا ہے اس کو دوسرے کے اوپر ڈالنے کے بجائے خود اپنے آپ پر سہہ لیں۔ جب آپ ایسا کریں گے تو آپ کو ایک نئی قوت حاصل ہوگی۔ آپ اس حکمت کو جانیں گے کہ کڑوے الفاظ کا جواب میٹھے الفاظ سے دینا زیادہ سخت جواب ہے۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ اشتعال کے وقت جو شخص صبر کرلے اور سوچ سمجھ کر بولے تو وہ زیادہ طاقتور انداز میں اپنی بات کہنے کے لائق ہو جاتا ہے۔ وہ اس قابل ہو جاتا ہے کہ مشتعل الفاظ کا جواب ٹھنڈے الفاظ سے دے اور ٹھنڈک آگ کو زیادہ بجھانے والی ہے۔ وہ اس قابل ہو جاتا ہے کہ اپنے مخالف کو معاف کر دے اور معاف کر دینا یقیناً سب سے بڑا انتقام ہے۔

جھگڑے سے بچ کر

دو کسانوں کے کھیت ملے ہوئے تھے۔ ان کے درمیان ایک مینڈ کا جھگڑا ہو گیا۔ ہر ایک کہتا تھا کہ مینڈ میری ہے۔ دونوں کھیت کی مینڈ پر لڑ گئے۔ یہ جھگڑا پہلے ''مینڈ'' کا تھا پھر وہ ''ساکھ'' کا مسئلہ بن گیا۔ ہر ایک کو دکھائی دینے لگا کہ مینڈ سے ہٹنا لوگوں کی نظر میں اپنے آپ کو بے عزت کرنا ہے۔ چنانچہ جھگڑا بڑھتا رہا۔ وہ یہاں تک بڑھا کہ دونوں طرف قتل ہوئے، کھیت کاٹے گئے۔ دونوں نے ایک دوسرے کی چیزیں جلائیں۔ اس کے بعد معاملہ اور بڑھا۔ وہ پولیس اور عدالت کا معاملہ بن گیا۔ مقدمہ بازی کا لمبا سلسلہ شروع ہو گیا۔ یہ مقدمات 20 سال بعد صرف اس وقت ختم ہوئے جب کہ ان کے کھیت، باغ، زیورات سب بک گئے۔ ایک معمولی مینڈ کو پانے کے لئے دونوں نے اپنا سب کچھ کھو دیا۔

یہی مینڈ کا جھگڑا ایک اور کسان کے ساتھ پیدا ہوا۔ مگر اس نے فوری اشتعال کے تحت کارروائی کرنے کے بجائے اس پر غور کیا۔ سمجھ دار لوگوں سے مشورے کئے۔ آخر کار اس کی سمجھ میں یہ بات آئی کہ مینڈ کا جھگڑا مینڈ پر طے نہیں ہوتا۔ جھگڑے کو طے کرنے کی جگہ دوسری ہے۔ یہ سوچ کر اس نے جھگڑے کی مینڈ چھوڑ دی۔

اس نے یہ کیا کہ مسئلہ پر ''آج'' سے سوچنے کے بجائے ''پیچھے'' سے سوچنا شروع کیا۔ مینڈ کے واقعہ سے اس کے دل کو بھی چوٹ لگی۔ اس کو بھی اپنے نقصان اور اپنی بے عزتی سے وہی تکلیف ہوئی جو ہر انسان کو ایسے وقت پر ہوتی ہے۔ مگر اس نے اپنے جذبات کو تھاما۔ فوری جوش کے تحت کارروائی کرنے کے بجائے سوچ سمجھ کر اقدام کرنے کا فیصلہ کیا۔

میرے حریف کو میری مینڈ پر قبضہ کرنے کی جرأت ہی کیوں ہوئی، اس سوال پر غور کرتے کرتے وہ اس رائے پر پہنچا کہ اس کی وجہ حریف کے مقابلہ میں میری کمزوری ہے۔ میرا اور حریف کا اصل معاملہ یہ ہے کہ میری پوزیشن میرے حریف کے مقابلہ میں اتنی زیادہ نہیں کہ وہ مجھ سے دبے اور میرے حقوق پر ہاتھ ڈالنے کی جرأت نہ کرے۔ ٹھنڈے ذہن سے سوچنے کے بعد اس کی سمجھ میں یہ بات آئی کہ اگر وہ اپنی طاقت اور حیثیت کو بڑھا لے تو وہ زیادہ بہتر

طور پر اپنے حریف کے مقابلہ میں کامیاب ہوسکتا ہے۔ کیونکہ اس کے بعد اس کے حریف کو اس کے اوپر دست اندازی کی جرأت نہ ہوگی۔

اب اس نے اپنے کھیتوں پر پہلے سے زیادہ محنت شروع کر دی۔ جو طاقت وہ حریف کو برباد کرنے کی کوشش میں لگاتا اسی طاقت کو اس نے خود اپنی تعمیر میں لگانا شروع کر دیا۔ اس نئی فکر نے اس کے اندر نیا حوصلہ جگا دیا۔ وہ نہ صرف اپنے کھیتوں میں زیادہ محنت کرنے لگا بلکہ کھیتی کے ساتھ کچھ اور قریبی کاروبار بھی شروع کر دیا۔ اس نئے شعور کا نتیجہ یہ ہوا کہ اس نے اپنی زندگی کو از سر نو منظم کیا۔ وہ خرچ کو کم کرنے اور آمدنی کو بڑھانے کے اصول پر سختی سے عمل کرنے لگا۔ اسی کے ساتھ اپنے بچوں کو تعلیم کی راہ پر لگا دیا۔ اس نے طے کر لیا کہ اپنے ہر بچہ کو اعلیٰ مرحلہ تک تعلیم دلائے گا۔

اس دوسرے شخص کو بھی اپنی کوششوں میں اسی طرح 20 سال لگ گئے جس طرح پہلے شخص کو 20 سال لگے تھے۔ مگر پہلے شخص کے لئے 20 سال بربادی کے ہم معنی تھے، جب کہ دوسرے شخص کے لئے 20 سال آبادی کے ہم معنی بن گئے۔ ان 20 سال میں اس کے بچے پڑھ لکھ کر اچھے عہدوں پر پہنچ چکے تھے۔ اس نے اپنی کھیتی اتنی بڑھالی تھی کہ اس کے یہاں ہل بیل کے بجائے ٹریکٹر چلنے لگا تھا۔ جس کسان سے اس کا مینڈ کا جھگڑا ہوا تھا اس کا وہ پورا کھیت اس نے مینڈ سمیت خرید لیا۔

جس آدمی نے مینڈ کا جھگڑا مینڈ پر طے کرنے کی کوشش کی وہ تباہ ہوگیا۔ اس کے برعکس جس نے مینڈ کو چھوڑ کر دوسرے میدان میں مقابلہ کی کوشش کی وہ آخر کار نہ صرف مینڈ کا مالک بنا بلکہ حریف کا پورا کھیت اس کے قبضہ میں آگیا۔

بجلی کا بلب جلتے جلتے بجھ جائے یا پنکھا چلتے چلتے رک جائے تو ہم بلب کو توڑ کر انہیں دیکھتے یا پنکھے سے نہیں الجھتے۔ کیونکہ ہم جانتے ہیں کہ بلب بجھنے اور پنکھا بند ہونے کی وجہ بلب اور پنکھے کے اندر نہیں ان کے باہر ہے اور پھر جہاں سے فرق پڑا ہو وہاں درست کر کے اپنے بلب اور پنکھے کو دوبارہ چلا لیتے ہیں۔ انسانی معاملات بھی اکثر اسی قسم کے ہوتے ہیں۔ مگر

عجیب بات ہے کہ بلب اور پنکھے کے معاملہ میں جو بات آدمی کبھی نہیں بھولتا اسی بات کو انسانی معاملہ میں ہمیشہ بھول جاتا ہے۔

آدمی کی یہ عام کمزوری ہے کہ جب بھی اس کی زندگی میں کوئی مسئلہ پیدا ہوتا ہے تو وہ اسی مقام پر اپنا سر ٹکرانے لگتا ہے جہاں مسئلہ پیدا ہوا ہے۔ حالانکہ اکثر حالات میں یہ ہوتا ہے کہ مسئلہ کہیں پیدا ہوتا ہے اور اس کی وجہ کہیں ہوتی ہے ''ال'' کا ایک واقعہ اکثر ''ماضی'' کے کسی واقعہ کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ایک معاملہ میں کسی کی زیادتی اکثر حالات میں کسی اور معاملہ میں پائی جانے والی ایک صورت حال کے سبب سے وقوع میں آتی ہے۔ ایسی حالت میں بہترین عقل مندی یہ ہے کہ آدمی جائے وقوع پر سر نہ ٹکرائے۔ بلکہ اصل سبب کو معلوم کر کے بات کو وہاں بنانے کی کوشش کرے جہاں بات بگڑ جانے کی وجہ سے اس کے ساتھ وہ حادثہ پیش آیا ہے جس میں وہ آج اپنے کو مبتلا پاتا ہے۔

ڈیگال ازم

کبھی ایسا ہوتا ہے کہ قوم کو زندہ کرنے کے لئے فرد کو اپنے آپ کو ہلاک کرنا پڑتا ہے۔ موجودہ زمانہ میں فرانس کے چارلس ڈیگال (1890-1970ء) نے اس کی شاندار مثال پیش کی ہے۔

ڈیگال دسمبر 1958ء میں فرانس کے صدر منتخب ہوئے۔ اس وقت افریقہ میں فرانس کے تقریباً ایک درجن مقبوضات تھے جن میں آزادی کی تحریک چل رہی تھی۔ خاص طور پر الجیریا میں یہ تحریک بہت شدت اختیار کر چکی تھی۔ فرانس نے اس کو کچلنے کے لئے تقریباً 25 لاکھ آدمی قتل کر دیئے۔ اس کے باوجود الجیریا میں آزادی کی تحریک دبتی ہوئی نظر نہیں آتی تھی۔ یہ صورتِ حال ڈیگال کے لئے سخت تشویش ناک بن گئی۔ انسائیکلوپیڈیا برٹانیکا کے الفاظ ہیں، الجیریا کی جنگ کے مسائل ان کے لئے اس میں روک بن گئے کہ وہ مستقبل کی مثبت پالیسیوں (Positive policies) کے بارے میں نقشہ بنانے سے زیادہ کچھ

کرسکیں۔ ①

فرانس اپنے افریقی مقبوضات کو فرانس کا صوبہ (Province) کہتا تھا۔ وہ ان کی زبان اور کلچر کو اس حد تک بدل دینا چاہتا تھا کہ وہاں کے باشندے اپنے آپ کو فرانسیسی سمجھنے لگیں۔ مگر یہ منصوبہ فرانس کے لئے بہت مہنگا پڑا۔ عملاً یہ ممالک فرانس کا صوبہ نہ بن سکے اور اس غیر حقیقت پسندانہ کوشش نے خود فرانس کو ایک کمزور ملک بنا دیا۔ فرانس کی تمام بہترین طاقت مقبوضہ ممالک میں آزادی کی تحریکوں کو دبانے اور کچلنے میں استعمال ہونے لگی اور فرانس نے یورپ کی ایک عظیم طاقت (Great power) ہونے کی حیثیت کھودی۔

سب سے بڑا نقصان یہ تھا کہ افریقہ پر قبضہ کرنے کی کوشش میں فرانس ایٹمی دور سے پیچھے ہوگیا۔ انسائیکلو پیڈیا برٹانیکا کے مقالہ نگار نے لکھا ہے کہ چارلس ڈیگال نے محسوس کیا کہ نو آبادیاتی جنگ لڑنے کی کوشش فرانس کے لئے اس میں مانع ہوگئی ہے کہ وہ ایٹمی ہتھیار تیار کرے۔ چنانچہ ڈیگال نے الجیریا کو آزاد کر دیا اور اس کے بعد مضبوط ایٹمی طاقت کو وجود میں لانے کی کوشش شروع کر دی جو فرانس کی عظیم حیثیت کے لئے نئی بنیاد بن سکے۔ ②

ڈیگال نے معاملہ کو قومی ساکھ یا ذاتی قیادت سے الگ ہوکر دیکھا۔ ٹھنڈے دل سے سوچنے کے بعد وہ اس رائے پر پہنچے کہ اس مسئلہ کا حقیقت پسندانہ حل صرف ایک ہے، اور وہ یہ ہے کہ افریقی مقبوضات کو آزاد کر دیا جائے۔ تاہم فرانس کے لئے یہ کوئی معمولی بات نہ تھی۔ یہ فرانس کے قومی وقار (National prestige) کا مسئلہ تھا اور قومی وقار ایسی چیز ہے کہ قومیں لڑ کر ہلاک ہو جاتی ہیں مگر وہ اپنے وقار کو کھونا برداشت نہیں کرتیں۔ یہ یقینی تھا کہ جو شخص اس معاملہ میں قومی وقار کے خلاف فیصلہ کرے گا وہ فرانس میں اپنی مقبولیت کو یکسر ختم کر دے گا۔ تاہم ڈیگال نے یہ خطرہ مول لے لیا۔ انسائیکلوپیڈیا

① جلد 7 صفحہ 964

② جلد 4، صفحہ 905.

برٹانیکا کے الفاظ میں: ڈیگال نے الجیریا کے مسئلہ کو اس وقت حل کر دیا جب کہ ان کے سوا کوئی دوسرا شخص اس کو حل نہیں کرسکتا تھا۔ ①

جنرل ڈیگال نے اس کے بعد الجیریا کے لیڈروں کو گفت وشنید کی دعوت دی۔ اس گفت و شنید کا فیصلہ عین منصوبہ کے تحت الجیریا کے حق میں ہوا۔ یعنی حکومت فرانس اس پر راضی ہوگئی کہ الجیریا میں ریفرنڈم کرایا جائے اور لوگوں سے پوچھا جائے کہ وہ فرانس کی ماتحتی پسند کرتے ہیں یا آزاد ہونا چاہتے ہیں۔ ریفرنڈم ہوا۔ پیشگی اندازے کے مطابق الجیریا کے باشندوں نے آزاد الجیریا کے حق میں اپنی رائیں دیں اور اس کا احترام کرتے ہوئے حکومت فرانس نے جولائی 1962ء کو الجیریا کی آزادی کا اعلان کر دیا۔

اس کے نتیجہ میں چارلس ڈیگال پر سخت تنقیدیں ہوئیں۔ ان کے اوپر قاتلانہ حملے کئے گئے۔ اس کے بعد عوام کے دباؤ کے تحت ڈیگال نے فرانس میں ایک ریفرنڈم کرایا جس میں ڈیگال کو شکست ہوئی۔ بالآخر انہوں نے 28 اپریل 1969ء کو صدارت سے استعفیٰ دے دیا۔ 9 نومبر 1970ء کو ان پر دل کا دورہ پڑا اور ان کا انتقال ہوگیا۔ ڈیگال ایک معمولی قبرستان میں اس طرح دفن کر دیئے گئے کہ ان کے جنازے میں ان کے چند رشتہ داروں اور دوستوں کے سوا کوئی اور شریک نہ تھا۔ ڈیگال خود مر گئے مگر انہوں نے مر کر اپنی قوم کو دوبارہ زندگی دے دی۔

ڈیگال کے اس واقعہ سے اگر ڈیگال ازم (Degaullism) کی اصطلاح بنائی جائے تو یہ کہا جاسکتا ہے کہ ڈیگال ازم اپنی قیادت کی قیمت پر قوم کو بچانا ہے۔ برٹانیکا (1984ء) کے الفاظ میں، ڈیگال تنہا شخص تھے جن میں یہ حوصلہ تھا کہ وہ ایسے نازک فیصلے لے سکیں جن سے سخت قسم کے سیاسی اور شخصی خطرات (Political and personal risks) وابستہ ہوتے ہیں۔ (7:965)

ڈیگال ازم قومی زندگی کا راز ہے۔ مگر بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ کسی قوم کو ایک ڈیگال حاصل ہو جائے۔

① جلد 7، صفحہ 965.

۔ کہانی بن گئی ۔

سرونسٹن چرچل جو بعد میں برطانیہ کے وزیراعظم بنے، افریقہ کے بوئروں کی جنگ (1899ء) میں برطانی اخبار مارننگ پوسٹ کے جنگی نامہ نگار تھے۔ اس دوران ایک واقعہ پیش آیا جس کو جنوبی افریقہ کے سابق وزیراعظم جان کرسچین سمٹس نے چرچل کے عروج کے زمانہ میں سنایا۔ وہ چرچل کی موجودگی میں وائٹ ہاؤس (واشنگٹن) کے ڈنر کے موقع پر تقریر کر رہے تھے۔

انہوں نے بتایا کہ بوئر وار کے دورا مسٹر چرچل برطانوی سپاہیوں کے ایک دستہ کے ساتھ بوئروں کے ہاتھوں پکڑے گئے۔ بوئروں نے سپاہی اور اخباری نامہ نگار میں کوئی تمیز نہیں کی۔ انھوں نے سب کو ایک ساتھ جیل میں ڈال دیا۔

مسٹر چرچل نے جیل سے اس واقعہ کی رپورٹ مجھے بھیجی اور اپنی فوری رہائی پر زور دیا۔ کیونکہ بین الاقوامی رواج کے مطابق اخباری رپورٹر کو قید نہیں کیا جا سکتا۔ میں نے اس خط پر کارروائی شروع کی مگر اس سے پہلے کہ اس کیس کا فیصلہ ہو مسٹر چرچل کسی نہ کسی طرح جیل سے فرار ہونے میں کامیاب ہو گئے۔

اس واقعہ کے کافی عرصہ بعد میری ملاقات مسٹر چرچل سے ہوئی جو اس وقت برطانوی کابینہ کے رکن تھے۔ میں نے وہ واقعہ یاد دلایا تو مسٹر چرچل بولے: آپ نے اچھا کیا کہ میرے خط پر میری درخواست کے باوجود فوری کارروائی نہ کی۔ اگر آپ جلدی میری رہائی کا انتظام کرا دیتے تو میرا نو ہزار پونڈ کا نقصان ہو جاتا۔ ''وہ کیسے'' میں نے حیران ہوکر پوچھا۔ ''وہ اس طرح کہ میں نے اپنی جیل سے فرار ہونے کی داستان ایک رسالہ کے لئے لکھ کر اسے نو ہزار پونڈ میں فروخت کیا۔''

مسٹر چرچل اگر آسانی سے رہا ہو جاتے تو یہ واقعہ ایک سادہ واقعہ ہوتا وہ کہانی نہ بنتا مگر گرفتاری اور اس کے بعد جیل سے فرار نے اس کو کہانی بنا دیا۔

زندگی میں کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ایک واقعہ پیش آتا ہے جو بظاہر ناخوشگوار ہوتا ہے۔

آدمی اس کو دیکھ کر بے حوصلہ رہنے لگتا ہے مگر بعد میں جب آخری نتیجہ سامنے آتا ہے تو معلوم ہوتا ہے کہ ابتدائی اندازہ بالکل غلط تھا۔ ناخوشگوار پہلو میں ایک خوشگوار پہلو چھپا ہوا موجود تھا۔ جو واقعہ اپنی ابتدا میں نقصان کا واقعہ نظر آتا تھا وہ اپنی انتہا میں فائدہ کا واقعہ بن جاتا ہے۔

❋❋❋

باب نمبر 19

رازِ حیات

اعتراف

۔بنیاد۔

مکان کی تعمیر کا آغاز بنیاد سے ہوتا ہے۔ ایک انجینئر کو ''اسکائی اسکریپر'' بنانا ہو تب بھی وہ بنیاد ہی سے اس کا آغاز کرے گا۔ بنیاد سے آغاز کرنا دوسرے لفظوں میں اس حقیقت واقعہ کا اعتراف کرنا ہے کہ آدمی کہاں کھڑا ہوا ہے اور وہ کون سا نقطہ ہے جہاں سے وہ اپنے سفر کا آغاز کرسکتا ہے۔

اس دنیا میں ہم اکیلے نہیں ہیں۔ یہاں ایک طرف قدرت (نیچر) ہے جو ہم سے الگ خود اپنے قوانین پر قائم ہے۔ اسی کے ساتھ یہاں دوسرے انسان ہیں۔ ان میں سے ہر انسان کے سامنے اپنا مقصد ہے اور ہر شخص اپنے مقصد کو حاصل کرنا چاہتا ہے۔ ایسی حالت میں ضروری ہے کہ ہم ان حقیقتوں کو جانیں اور ان کی رعایت کرتے ہوئے اپنا مقصد حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

زندگی کا سب سے بڑا راز حقیقت واقعہ کا اعتراف ہے۔ اعتراف کرنے والا آدمی اس بات کا ثبوت دیتا ہے کہ وہ جس طرح اپنے ''ہے'' کو جانتا ہے اسی طرح وہ اپنے ''نہیں'' سے بھی واقف ہے۔ وہ ایک طرف اگر یہ جانتا ہے کہ کون سی چیز اس کے لئے قابل حصول ہے تو اسی کے ساتھ وہ اس سے بھی باخبر ہے کہ کون سی چیز اس کے لئے قابل حصول نہیں۔ وہ آغاز اور انجام کے فرق کو جانتا ہے۔ اس کو معلوم ہے کہ اپنا پہلا قدم اسے کہاں سے اٹھانا ہے اور وہ کون سا مقام ہے جہاں وہ آخر کار اپنے آپ کو پہنچانا چاہتا ہے۔

اعتراف بزدلی نہیں، اعتراف سب سے بڑی بہادری ہے۔ اعتراف کرکے آدمی بے عزت نہیں ہوتا۔ وہ عزت کے سب سے بڑے مقام کو پالیتا ہے۔ جو شخص اعتراف نہ کرے وہ گویا فرضی خیالات میں جی رہا ہے۔ اس کے برعکس جو شخص اعتراف کرے وہ اس بات کا ثبوت دیتا ہے کہ اس نے فرضی تخیلات کے طلسم کو توڑ دیا ہے۔ وہ حقائق کی دنیا میں سانس لے رہا ہے۔ وہ چیزوں کو ایسا ہی دیکھ رہا ہے جیسا کہ وہ فی الواقع ہیں۔

چیزوں کو ان کی اصل صورت میں دیکھنا دانش مندی کا آغاز ہے۔ جس آدمی کے اندر یہ

صلاحیت ہو وہی کامیابی کے آخری زینہ پر پہنچتا ہے۔ جس آدمی کے اندر یہ صلاحیت نہ ہو وہ یا تو اپنا سفر شروع نہ کر سکے گا اور اگر سفر شروع ہو گیا تب بھی وہ درمیان میں اٹک کر رہ جائے گا۔ وہ کبھی آخری منزل تک نہیں پہنچ سکتا۔

انسان کی شخصیت

ایک برتن میں پانی ہے۔ اس سے ایک قطرہ ٹپکا۔ یہ قطرہ اگر بدبور دار ہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ برتن کا سارا پانی بدبودار ہے۔ پانی کا قطرہ پانی کے پورے ذخیرہ کا نمائندہ ہے۔ پانی کا ایک قطرہ جیسا ہے، سمجھ لیجئے کہ سارا پانی ویسا ہی ہوگا۔ یہی معاملہ انسان کا بھی ہے۔ ہر انسان گویا پانی کا ایک ذخیرہ ہے اس ذخیرہ سے بار بار اس کی بوندیں ٹپکتی رہتی ہیں۔ ان ظاہر ہونے والی بوندوں میں آپ دیکھ سکتے ہیں کہ اندر کا انسان کیسا ہوگا۔ کسی آدمی سے آپ بات کریں اور بات چیت کے دوران اس کی زبان سے ایک ہلکی بات نکل جائے، کسی آدمی سے آپ معاملہ کریں اور معاملہ میں وہ کوئی کمزوری دکھائی، کسی آدمی کے ساتھ آپ کا سفر پیش آئے اور سفر میں اس کی طرف سے کوئی برا سلوک ظاہر ہو تو وہ اس بات کا یقینی ثبوت ہے کہ وہ آدمی اچھا آدمی نہیں۔

آدمی ایک مکمل مجموعہ ہے۔ جیسے برتن کا پانی ایک مکمل مجموعہ ہوتا ہے۔ کسی آدمی سے ایک کمزوری ظاہر ہو تو وہ اس کی شخصیت کا انفرادی یا استثنائی واقعہ نہ ہوگا بلکہ وہ اس کی پوری شخصیت کا اظہار ہوگا۔ وہ ایک عکس ہوگا جس میں اس کی پوری شخصیت جھلک رہی ہو گی۔ کوئی آدمی کسی معاملہ میں کمزور ثابت ہو تو سمجھ لیجئے کہ وہ ہر معاملہ میں کمزور ہے۔ آدمی ایک معاملہ میں ناقابل اعتماد ثابت ہونے کے بعد ہر معاملے میں اپنے آپ کو ناقابل اعتماد ثابت کر دیتا ہے۔ اس کلیہ میں صرف ایک استثناء ہے اور وہ اس انسان کا ہے جو اپنا محاسبہ کرتا ہو۔ جس کے اندر احتساب کی صلاحیت زندہ ہو۔ جو بار بار اپنے اندر جھانک کر دیکھتا ہو کہ اس نے کیا صحیح کیا اور کیا غلط کیا۔ اس کی زبان کس موقع پر انصاف کی بات بولی اور کس موقع پر وہ انصاف سے ہٹ گیا۔

غلطی پر غلطی

آدمی اگر اپنی غلطی نہ مانے تو وہ ہمیشہ دوسرے کو غلط ثابت کرنے کی کوشش کرتا ہے تا کہ دوسرے کو برا ظاہر کر کے اپنی برائی پر پردہ ڈال سکے۔

ایک آدمی بے روزگار تھا۔ اس کے دوست نے کہا کہ تم کوئی کاروبار کرو۔ آدمی نے کہا میرے پاس سرمایہ نہیں۔ دوست نے کہا کہ تم کسی طرح پانچ ہزار روپے فراہم کرلو میں تم کو پانچ ہزار روپے بطور قرض دے دوں گا۔ پھر تم دس ہزار روپے سے اپنا کام کر لینا۔ آدمی نے کہیں سے پانچ ہزار روپے حاصل کئے۔ اس کے بعد جب اس نے دوست سے وعدہ کے مطابق رقم مانگی تو اس نے عذر کر دیا۔ اس کے بعد دوست کا یہ حال ہوا کہ وہ اس آدمی کو مستقل برا کہتا رہتا۔ ہر موقع پر اسے غلط ثابت کرنے کی کوشش کرتا۔

دوست ایسا کیوں کرتا تھا۔ جواب یہ ہے کہ اپنے احساس جرم کو دوسرے کے اوپر ڈالنے کے لئے۔ ظاہر کرنے کے لئے میں روپیہ دینے کے لئے تو تیار تھا مگر یہ آدمی اس قابل ہی نہ تھا کہ اس کو روپیہ دیا جائے۔ اس کی اپنی نالائقی نے اس کو روپیہ لینے سے محروم رکھا نہ کہ میری کوتاہی نے۔ انسان یا تو اپنی غلطی مانے گا یا دوسرے کو غلط کہے گا۔ وہ بیک وقت دونوں سے بچ کر نہیں رہ سکتا۔

ایسا آدمی بطور خود یہ سمجھتا ہے کہ وہ ہوشیاری کر رہا ہے۔ حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ وہ اپنے ایک جرم کو دو جرم بنا رہا ہے۔ پہلے مرحلہ میں دوست صرف وعدہ خلافی کا مجرم تھا۔ اب وہ جھوٹا الزام لگانے کا بھی مجرم بن گیا۔

جب بھی آدمی سے کوئی غلطی ہو تو بہترین بات یہ ہے کہ وہ اس کا اعتراف کرلے۔ غلطی کا اعتراف بات کو وہیں کا وہیں ختم کر دیتا ہے۔ مگر جب آدمی غلطی کا اعتراف نہ کرے تو لازماً ایسا ہوگا کہ وہ دوسرے کو غلط ثابت کرنے کی کوشش کرے گا اور اس طرح غلطی پر غلطی کرتا چلا جائے گا۔ آدمی یا تو اپنے کو غلط مان کر مطمئن ہوتا ہے یا دوسرے کو غلط ثابت کر کے۔ اگر وہ پہلا کام نہ کرے تو ضرور اس کو دوسرا کام کرنا پڑے گا اور دوسرا کام یقینی طور پر اس کے لئے

پہلے سے زیادہ برا ہوگا۔

غلطی کرنا بشری کمزوری ہے۔ مگر جھوٹا الزام لگانا سرکشی ہے اور کمزوری کے مقابلہ میں سرکشی یقیناً زیادہ بڑا جرم ہے۔

غلطی مان لینے سے

ایک پریس نے ایک مرتبہ ایک بڑے ادارہ کی کتاب چھاپی۔ کتاب کی تعداد پانچ ہزار تھی۔ کتاب جب چھپ کر اور مکمل ہوکر ادارہ میں پہنچی تو اس کے بعد ادارہ کے مینجر کا ٹیلی فون آیا۔ وہ کہہ رہا تھا ''آپ فوراً یہاں آکر مجھ سے ملئے'' پریس کا مالک پہنچا تو ادارہ کا مینجر اس کے اوپر برس پڑا۔ اس نے مطبوعہ کتاب کے چند نسخے دکھاتے ہوئے کہا ''یہ دیکھئے، اس کی کٹنگ کتنی ہوئی ہے'' پریس کے مالک نے دیکھا تو واقعی کٹنگ ترچھی ہوگئی تھی جس کی وجہ سے ایک طرف کا کونا زیادہ نکلا ہوا تھا۔ پریس کے مالک نے دیکھا اور خاموش رہا۔ دوسری طرف ادارہ کا مینجر مسلسل بگڑے چلا جا رہا تھا۔ آخر جب وہ اپنے تمام الفاظ ختم کر چکا تو پریس کے مالک نے سنجیدگی کے ساتھ کہا:

''آپ کیوں اس قدر پریشان ہیں۔ نقصان تو ہمارا ہوا ہے، ہم کو پریشان ہونا چاہئے۔''

''کیا مطلب، آپ کا نقصان کیسا؟''

''ظاہر ہے کہ اس حالت میں میں آپ کو کتاب نہیں دے سکتا۔ اس کو تو میں واپس لے جاؤں گا اور دوبارہ آپ کو دوسری کتاب چھاپ کر دوں گا۔ یہ میری ذمہ داری ہے۔ خواہ مجھے کتنا ہی نقصان ہو مگر مجھے آپ کو صحیح کام دینا ہے۔''

پریس کے مالک کی زبان سے ان الفاظ کا نکلنا تھا کہ ادارہ کے مینجر کا لہجہ یکا یک بدل گیا۔ وہی شخص جو پہلے بگڑے ہوئے انداز میں بول رہا تھا اب اس کا رویہ ہمدردانہ ہوگیا۔ کیونکہ پریس والے نے اپنی غلطی تسلیم کر لی تھی۔ ادارہ کے مینجر کو عام رواج کے مطابق اس کی امید نہیں تھی۔ مگر جب اس نے دیکھا کہ وہ نہ صرف اپنی غلطی مان رہا ہے بلکہ اس کی پوری تلافی کرنے کے لئے تیار ہے تو اس کا متاثر ہونا بالکل فطری تھا۔

''نہیں آپ اتنا نقصان کیوں برداشت کریں۔'' اس نے اپنا انداز بدلتے ہوئے کہا۔ جب پریس کے مالک نے دیکھا کہ مینجر کا دل نرم پڑ چکا ہے تو اس نے مینجر سے کہا: ایک شکل سمجھ میں آتی ہے۔ آپ مجھے چند کتابیں دے دیجئے۔ میں کوشش کرتا ہوں۔ اگر کامیابی ہوگئی تو دوبارہ چھپوانے کی ضرورت نہ ہوگی۔ مینجر نے کہا: بڑے شوق سے، آپ ضرور کوشش کیجئے۔ اس کے بعد پریس کا مالک کتاب کے دس نسخے لے کر واپس آگیا۔ اس نے اچھی مشین میں احتیاط سے کٹوا کر کتاب کے چاروں کونے دوبارہ صحیح کرائے۔ اب پریس کا مالک اس کو لے کر ادارہ کے مینجر کے پاس گیا۔ مینجر اس کو دیکھ کر خوش ہوگیا۔ اس نے کہا، بالکل ٹھیک ہے، اسی طرح آپ سب کتابیں درست کرا دیجئے۔

''گاہک کی نظر میں جو غلطی ایک انچ کی ہوتی ہے اس کو میں ایک ایک فٹ کے برابر ماننے کے لئے تیار ہوں۔'' پریس کے مالک نے کہا۔ ''یہ درحقیقت کسی کاروبار میں کامیابی کے لئے بے حد اہم ہے۔ گاہک کو مطمئن کر کے آپ گاہک کو ہر چیز پر راضی کر سکتے ہیں۔'' بلکہ میرا تو یہ حال ہے۔'' پریس کے مالک نے مزید کہا۔ ''کہ اگر میرے کام میں غلطی ہوگئی ہو اور وہ میری نظر میں آجاتی ہے تو میں خود ہی گاہک کو بتا دیتا ہوں کہ مجھ سے فلاں غلطی ہوگئی ہے۔ اب تلافی کی جو شکل بتاؤ، میں اس کے لئے تیار ہوں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ گاہک کو ہمدردی ہو جاتی ہے اور بغیر کسی ناخوش گواری کے معاملہ ختم ہو جاتا ہے۔''

سبب اپنے اندر

نئی دہلی میں پارلیمنٹ کے سنٹرل ہال میں یہ قصہ سنا گیا کہ صدر جمہور ہند و مسٹر گیانی ذیل سنگھ اپنے آپریشن کے لئے امریکہ گئے۔ وہ وہ ٹیکساس کے ہسپتال میں تھے جس میں ان کے پیش رو سنجیوا ریڈی بھی زیر علاج رہ چکے تھے۔ جب وہ آپریشن تھیٹر میں لے جائے گئے تو چیف سرجن نے موصوف سے پوچھا: ''کیا آپ تیار ہیں۔'' "Are you ready" گیانی ذیل سنگھ نے اس کے جواب میں کہا:

No, I am not Reddy. I am Zail Singh.

میں ریڈی نہیں ہوں۔ میں ذیل سنگھ ہوں۔ [1]

عین ممکن ہے کہ یہ کوئی واقعہ نہ ہو بلکہ محض ایک لطیفہ ہو۔ مگر سوال یہ ہے کہ کسی شخص کو ایسا لطیفہ بنانے کی جرأت کیسے ہوئی۔ اس کی وجہ صرف یہ ہے کہ گیانی ذیل سنگھ کے بارے میں یہ مشہور ہے کہ وہ انگریزی کم جانتے ہیں۔ ٹیکساس کے آپریشن ٹیبل پر اگر رادھا کرشنن یا جواہر لال نہرو ہوتے تو کسی لطیفہ گو کو ایسا لطیفہ گھڑنے کی جرأت نہ ہوتی۔

باہر کی دنیا آپ کو اتنا ہی جانتی ہے جتنا آپ نے اس کو بتایا ہے اور آپ کی جو تصویر اس کے ذہن میں ہے اسی کے مطابق وہ آپ کے ساتھ سلوک کرتی ہے۔ اگر دوسروں سے آپ کو برے سلوک کا تجربہ ہو تو دوسروں کو برا سمجھنے کے بجائے خود اپنے اندر اس کے اسباب تلاش کیجئے۔ کیونکہ اپنی کمی کو دور کر کے آپ زیادہ بہتر طور پر دوسروں کے برے سلوک سے بچ سکتے ہیں۔

یونان کے ایک آرٹسٹ کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ اس نے ایک آدمی کی تصویر بنائی جس کے ہاتھ میں انگور کا خوشہ تھا۔ اس نے تصویر کو بازار میں رکھ دیا۔ اس کے دوست نے اس کے بعد اسے مبارک باد دیتے ہوئے کہا کہ تم نے انگور کی تصویر اتنی کامیاب بنائی ہے کہ چڑیاں اس کو واقعی انگور سمجھ کر اس پر چونچ مارتی ہیں۔ آرٹسٹ نے کہا: آدمی کی تصویر بنانے میں مجھ سے غلطی ہوگئی۔ ورنہ چڑیاں اس قسم کی جرأت ہی نہ کرتیں۔

اب آرٹسٹ نے دوسری تصویر بنائی۔ اس تصویر میں بھی ایک آدمی انگور کا خوشہ لئے ہوئے تھا۔ انگور کا خوشہ دوبارہ اس قدر مطابق فطرت تھا کہ چڑیاں اس کو دیکھ کر اس کے پاس آتیں۔ مگر اب انہیں چونچ مارنے کی ہمت نہ ہوتی۔ کیونکہ جو آدمی انگور کا خوشہ لئے ہوئے تھا اس کی آنکھیں اس قدر غضب ناک تھیں کہ ان کو دیکھتے ہی چڑیاں واپس لوٹ جاتیں۔

اعتراف نہیں

نئی دہلی کے ایک خاندان کو ٹیلی گرام ملا۔ اس کا مضمون یہ تھا:

---

[1] ہندوستان ٹائمز، 4 ستمبر 1982ء

Nani expired.

یعنی نانی کا انتقال ہوگیا۔ یہ ٹیلی گرام پڑھ کر گھر کے سب لوگ پریشان ہوگئے۔ پورا خاندان فوری طور پر اس مقام کے لئے روانہ ہوگیا جہاں مذکورہ نانی رہتی تھیں اور جہاں سے ٹیلی گرام موصول ہوا تھا۔ یہ لوگ جب گھبرائے ہوئے اور کافی پیسہ خرچ کر کے مذکورہ مقام پر پہنچے تو وہاں نانی صاحبہ زندہ سلامت موجود تھیں۔

معلوم ہوا کہ ٹیلی گرام کا اصل مضمون یہ تھا کہ نانی پہنچ گئیں (Nani reached) مگر وہ موصول کرنے والے کلرک کی غلطی سے نانی انتقال کر گئیں (Nani expired) بن گیا۔[1]

ٹیلی گراف آفس کو اس افسوس ناک غلطی کی طرف توجہ دلائی گئی۔ مگر اس کا جو نتیجہ ہوا وہ اخبار کے الفاظ میں یہ تھا:

The P & T department has not yet accepted the charge of inefficiency, regrets only the inconvenience, if any.

The Times of India, 7.12.1985.

محکمہ ڈاک و تار نے اپنی غفلت تسلیم نہیں کی۔ اس نے صرف یہ کہا کہ اگر اس کی وجہ سے کوئی زحمت ہوئی تو اس کو اس کا افسوس ہے۔

اوپر کی مثال صرف محکمہ تار کی مثال نہیں، یہی موجودہ زمانہ میں تمام لوگوں کا حال ہے۔ ''میں نے غلطی کی'' صرف چار الفاظ کا ایک جملہ ہے مگر چار الفاظ کا یہ جملہ ادا کرنے والے چار انسان بھی مشکل سے آج کی دنیا میں ملیں گے۔ لوگوں کی ڈکشنری میں صرف یہ الفاظ ہیں کہ ''تم غلطی پر ہو'' لوگوں کی ڈکشنری ان الفاظ سے خالی ہے کہ ''میں غلطی پر ہوں'' آج کا انسان کسی قیمت پر اپنی غلطی کو نہیں مانتا، خواہ اس کی خاطر اسے حقیقت کو ذبح کرنا پڑے۔ خواہ ایک غلطی کو نہ ماننے کی کوشش میں وہ مزید بے شمار غلطیاں کرتا چلا جائے۔

اعتراف

اردو زبان کے ایک استاد کلاس میں غزل پڑھا رہے تھے۔ اس درمیان میں ایک مصرع آیا جو کتاب میں اس طرح چھپا ہوا تھا:

[1] ٹائمز آف انڈیا، 6 دسمبر 1983ء۔

پنجہ سل سے کھلیں گے عقدۂ گیسوئے دوست

استاد نے اس مصرع کی تشریح ان الفاظ میں کی........ پنجہ سل کا مطلب ہے سل کا پنجہ۔ کھلیں گے، یعنی وا ہو جائیں گے۔ عقدہ یعنی گرہ۔ گیسوئے دوست، یعنی محبوب کے گیسو۔ مصرع کا مطلب یہ ہے کہ محبوب کے گیسو سل کے پنجے سے کھل جائیں گے۔

طلبہ حیرانی میں تھے کیونکہ استاد کی مذکورہ تشریح کے باوجود مصرعہ کا مطلب واضح نہیں ہوا تھا۔ انہوں نے نظم کے الفاظ کو نثر میں دہرایا تھا۔ اتنے میں کلاس کا ایک ذہین طالب علم اٹھا۔ اس نے کہا:

''سر، میں ایک بات کہنا چاہتا ہوں۔''

''کہو''

''سر! یہ شاید طباعت کی غلطی ہے۔ میرے خیال سے یہ پنجہ سل نہیں بلکہ پنجہ شل ہے اور شل کے معنی ہیں بے جان۔ کنگھا انسانی پنجہ کے مشابہ ہوتا ہے۔ بے جان ہونے کی وجہ سے شاعری نے اس کو پنجہ شل کہا۔ شاعر افسوس کر رہا ہے کہ ہماری جاندار انگلیاں تو محبوب کی زلف کو سنوار نہ سکیں اور کنگھا جس کی انگلیاں بے جان ہیں اور وہ گویا پنجہ شل ہے، اس کی خوش بختی دیکھو کہ اس نے زلف محبوب کے بل کھول کر اس کو سنوار دیا۔''

طالب علم کی اس وضاحت کے بعد کلاس کے تمام طلبہ خوش ہو گئے۔ ان کو محسوس ہوا کہ استاد کی تشریح کے باوجود جو مصرع بدستور ناقابل فہم بنا ہوا تھا، اس کو طالب علم کی تشریح نے قابل فہم بنا دیا ہے مگر استاد محترم اپنی ہار ماننے والے نہیں تھے۔ انہوں نے فوراً کہا:

''درست، درست، پنجہ سل اور پنجہ شل ایک ہی بات ہے۔''

حقیقت کھل جانے کے بعد آدمی اگر اس کا اعتراف نہ کرے تو وہ چاہتا ہے کہ اپنے آپ کو بڑا اور حقیقت کو چھوٹا ثابت کرے۔ مگر چونکہ امر واقعہ اس کے خلاف ہے۔ اس لئے عملاً صرف یہ ہوتا ہے کہ آدمی خود چھوٹا ہو کر رہ جاتا ہے۔

۔اعتراف۔

ایک نوجوان کھلاڑی کو ایک فٹ بال ٹیم میں شامل ہو کر میچ کھیلنا پڑا۔ اتفاق سے اس کی ٹیم ہار گئی۔ ہارنے کے بعد نوجوان نے اپنے باپ کو خط لکھا:

''ہمارے مخالفوں کو ہماری دفاعی لائن میں ایک زبردست شگاف مل گیا تھا اور وہ شگاف میں ہی تھا۔''

یہ اعتراف کسی آدمی کے لئے سب سے بڑی بہادری ہے اور یہی تمام اجتماعی ترقیوں کی جان بھی ہے۔ ہر شکست ''فدائی لائن میں کسی شگاف'' ہی کی وجہ سے پیش آتی ہے اور اس کا بہترین علاج اس کا اعتراف ہے۔ اعتراف کے ذریعہ اصل مسئلہ بغیر کسی مزید خرابی کے حل ہو جاتا ہے۔ اعتراف کرنے والا یا تو اپنی کمی کا احساس کرتے ہوئے اپنے آپ کو میدان سے ہٹا دیتا ہے اور اس طرح دوسرے بہتر لوگوں کو کام کرنے کا موقع دیتا ہے یا وہ اپنی ہار کو وقتی معاملہ سمجھ کر مزید تیاریوں میں لگ جاتا ہے۔ یہاں تک کہ بالآخر کامیاب ہو جاتا ہے۔

زندگی کی سب سے بڑی حقیقت اعتراف ہے۔ ایمان ایک اعتراف ہے۔ کیونکہ ایمان لا کر آدمی اپنے مقابلہ میں خدا کی بڑائی کا اقرار کرتا ہے۔ لوگوں کے حقوق کی ادائیگی اعتراف ہے۔ کیونکہ ان پر عمل کر کے ایک شخص بین انسانی ذمہ داریوں کا اقرار کرتا ہے۔ توبہ ایک اعتراف ہے کیونکہ اس کے ذریعہ سے آدمی اس حقیقت کا اقرار کرتا ہے کہ صحیح وہ ہے جو خدا کے نزدیک صحیح ہے اور غلط وہ ہے جو خدا کے نزدیک غلط ہے۔ زندگی کی ہر قسم کی اصلاح کا راز اعتراف میں چھپا ہوا ہے۔ کیونکہ انسان ہمیشہ غلطی کرتا ہے۔ اگر وہ اعتراف نہ کرے تو اس کی غلطیوں کی اصلاح کی دوسری کوئی صورت نہیں۔

اعتراف تمام ترقیوں کا دروازہ ہے۔ مگر بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ آدمی اپنے آپ کو اعتراف کے لئے آمادہ کر سکے۔ جب بھی ایسا کوئی موقع آتا ہے تو آدمی اس کو اپنی عزت کا سوال بنا لیتا ہے۔ وہ اپنی غلطی ماننے کے بجائے اس پر پردہ ڈالنے کی کوشش کرتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ خرابی بڑھتی چلی جاتی ہے۔ حتیٰ کہ وہ وقت آ جاتا ہے کہ جس غلطی کا صرف زبانی اقرار کر لینے سے کام بن رہا تھا اس غلطی کا اسے اپنی بربادی کی قیمت پر اعتراف کرنا پڑتا ہے۔

۔۔دوسری غلطی نہیں۔

ایک شخص سرکاری ملازم تھا۔ شہر میں اس کے پاس ذاتی مکان تھا۔ زندگی آرام سے گزر رہی تھی۔ اس کے بعد اس کو اپنی لڑکی کی شادی کرنی پڑی۔ شادی میں اس نے اپنے محکمہ سے ایک بڑا قرض لے لیا۔ لڑکی کی شادی دھوم سے ہوگئی۔ مگر اس کے بعد ایک نیا مسئلہ سامنے آ گیا۔ اس کی تنخواہ میں سے قرض کی قسط کٹنے لگی۔ اس کی وجہ سے ماہانہ ملنے والی رقم تقریباً آدھی ہوگئی۔ خرچ چلنا مشکل ہوگیا۔ میاں بیوی نے مشورہ کیا کہ گھر کا ایک حصہ کرایہ پر دے دیں اور کرایہ میں جو رقم آئے اس کو ملا کر گزارہ کریں۔ انہوں نے ایک بڑا کمرہ اور اس سے ملا کر غسل خانہ اپنے لئے رکھا اور باقی پورا مکان کرائے پر دے دیا۔

اس طرح پانچ سال گزر گئے۔ اس کے بعد کرایہ دار کی نیت بگڑی۔ اس نے چاہا کہ پورے مکان پر قبضہ کر لے۔ اس نے شادی کا بہانہ بنا کر مالک مکان سے کہا کہ آپ دو ہفتے کے لئے اپنا کمرہ ہم کو دے دیں تاکہ ہم اپنے مہمانوں کو ٹھہرا سکیں۔ دو مہینے کے بعد ہم آپ کا کمرہ خالی کر دیں گے۔ کرایہ دار نے وقتی طور پر ان کے لئے جگہ کا بھی انتظام کر دیا۔ مالک مکان اس کے کہنے میں آگئے اور کمرہ چھوڑ کر چلے گئے۔ بعد میں کرایہ دار نے ان کا تمام سامان ان کے پاس بھجوا دیا۔ دو ہفتے گزرنے کے بعد مالک مکان نے اپنے گھر میں آنا چاہا تو کرایہ دار نے ان کو بھگا دیا اور کہا یہ پورا مکان میرا ہے اب اس سے آپ کا کوئی تعلق نہیں۔

اب مالک مکان کیا کریں۔ ان کے کچھ دوستوں نے مشورہ دیا کہ اگر تم مکان خالی کرانے کے لئے مقدمہ کرو گے تو اس کے فیصلہ میں دس سال لگ جائیں گے۔ تم ایسا کرو کہ کچھ آدمی جمع کرو اور مکان میں گھس کر زبردستی کرایہ دار کو نکال دو اور اس پر قبضہ کر لو۔ مالک مکان نے ایسا ہی کیا مگر کرایہ دار بھی ہوشیار تھا۔ جب مالک مکان نے ''حملہ'' کیا تو اس نے فوراً پولیس کو رپورٹ کر دی۔ پولیس موقع پر پہنچ گئی اور مالک مکان پر فوجداری مقدمہ قائم ہوگیا۔ مقدمہ تقریباً دس سال تک چلتا رہا اور ایک کے بعد ایک کئی مقدمے بنتے چلے گئے۔ مکان کا مسئلہ اپنی جگہ قائم رہا اور فوجداری مقدمات کی پیروی میں مالک مکان برباد ہو کر رہ گئے۔ مزید یہ کہ فوجداری جرم کی وجہ سے ان کی سرکاری ملازمت بھی ختم ہوگئی۔

ایک غلطی کے بعد دوسری غلطی نہ کیجئے۔ اگر آپ نے غلطی کر کے ایک چیز کھودی ہے تو ایسا کبھی نہ کیجئے کہ آپ دوبارہ غلطی کریں اور اس کے نتیجہ میں آپ اپنی بقیہ چیز بھی کھودیں۔

-پیغامِ حیات-

زندگی ایک امتحان ہے۔ یہ اس دنیا کی سب سے بڑی حقیقت ہے اور اسی حقیقت کو سمجھنے میں ہماری تمام کامیابیوں کا راز چھپا ہوا ہے، خواہ وہ دنیا کی کامیابی ہو یا آخرت کی کامیابی۔

آخرت کے لحاظ سے اس کا مطلب یہ ہے کہ آدمی کو دنیا میں جو کچھ ملا ہوا ہے وہ بطور آزمائش ہے نہ کہ بطور استحقاق۔ آدمی کو چاہئے کہ اس کو وہ اپنی ذاتی چیز نہ سمجھے بلکہ اس کو خدا کی چیز سمجھے۔ یہ چیزیں صرف اس وقت تک آدمی کے قبضہ میں ہیں جب تک اس کی مدت امتحان پوری نہ ہو۔ مدت پوری ہوتے ہی سب کچھ اس سے چھین لیا جائے گا۔ اس کے بعد آدمی کے پاس جو کچھ بچے گا وہ صرف اس کے اپنے اعمال ہوں گے نہ کہ وہ ساز و سامان جس کے درمیان آج وہ اپنے آپ کو پاتا ہے۔

دنیا کے لحاظ سے اس کا مطلب یہ ہے کہ اس دنیا میں جس طرح ایک شخص کو آزادی حاصل ہے اسی طرح یہاں دوسرے شخص کو بھی آزادی حاصل ہے۔ اس صورتِ حال کی وجہ سے یہ دنیا اس چیز کا ایک میدان بن گئی ہے جس کو مقابلہ (Competition) کہا جاتا ہے۔ یہاں ہر آدمی آزاد ہے، اس لئے یہاں ہر ایک شخص یا ہر ایک قوم اور دوسری قوم کے درمیان کھلا مقابلہ جاری ہے۔

❁❁❁

باب نمبر 20

رازِ حیات

رازِ حیات

دینے کے بعد پانا

انگریزی کا مقولہ ہے کہ ہم دیتے ہیں تبھی ہم پاتے ہیں (In giving that we receive) اس کی ایک مثال اکتوبر 1986ء میں برطانیہ کی ملکہ کا چین کا دورہ ہے۔ یہ چین کے لئے برطانیہ کے کسی شاہی فرد کا پہلا تاریخی دورہ تھا۔ چین اور برطانیہ ایک سو سال سے ایک دوسرے کے روایتی رقیب بنے ہوئے تھے۔ اس دورہ سے برطانیہ کو یہ کامیابی حاصل ہوئی کہ چین کے ساتھ اس کا ایک بلین ڈالر سے زیادہ (S 1.5 bilion) سالانہ تجارت کا معاہدہ یقینی ہوگیا۔

پانے کا یہ معاملہ دینے کے بعد ہوا۔ ٹائم میگزین (17 اکتوبر 1986ء) نے اس دورہ کی رپورٹ دیتے ہوئے یہ بامعنی الفاظ لکھے ہیں:

> Her majesty Queen Elizabeth II had long voiced a desire to visit the People's Republic of China. But as long as Britain ruled a piece of Chinese territory, the crown colony of Hong Kong, such a journey was impossible. The 1984 sino-British agreement returning Hong Kong to China in 1997 provided the price of admission (p.22).

ملکہ الزبتھ بہت عرصہ سے اس خواہش کا اظہار کر رہی تھیں کہ وہ چین جانا چاہتی ہیں۔ مگر جب تک برطانیہ چین کے ایک حصہ (ہانگ کانگ) کا حکمران تھا، اس قسم کا سفر ناممکن بنا رہا۔ ۱۹۸۴ء میں چین، برطانیہ معاہدہ ہوا جس کے مطابق برطانیہ ۱۹۹۷ء میں ہانگ کانگ کو واپس کردے گا۔ اس معاہدہ نے ملکہ الزبتھ کے چین میں داخلہ کی قیمت ادا کردی۔

برطانیہ نے ہانگ کانگ کے معاملہ میں چین کے مطالبہ کو مان لیا۔ اس کے بعد ہی یہ ممکن ہوا کہ اس کے لیے چین میں تجارت کا وسیع دروازہ کھلے۔ اگرچہ ہانگ کانگ کو دوبارہ چین کے حوالے کرنا ایک بے حد سخت معاملہ تھا۔ ٹائم کے الفاظ میں، اس کا مطلب یہ تھا کہ برطانیہ کا ایک ہیرا اس کے تاج سے ہمیشہ کے لیے جدا ہو جائے......... یہی موجودہ دنیا کا قانون ہے۔ یہاں دوسروں سے لینے کے لیے دوسروں کو دینا پڑتا ہے۔ جو لوگ دیئے بغیر یک طرفہ

طور پر دوسروں سے لینا چاہتے ہوں، ان کے لیے موجودہ دنیا میں کچھ بھی پانا مقدر نہیں۔

تخلیقی اقلیت

آرنلڈ ٹائن بی (1852-1983ء) ایک انگریز مورخ ہے۔ 1954ء میں اس نے اپنی مشہور کتاب، تاریخ کا مطالعہ (A Study of history) چھاپی۔ یہ کتاب بارہ جلدوں میں ہے اور اس میں ۲۱ تہذیبوں کا فلسفیانہ مطالعہ کیا گیا ہے۔

اس کتاب میں ٹائن بی نے دکھایا ہے کہ کسی قوم کا ابھرنا اس پر منحصر نہیں ہوتا کہ وہ کی اعلیٰ نسل سے ہے یا زیادہ بہتر جغرافیائی حالات اسے حاصل ہو گئے ہیں۔ بلکہ اس کا انحصار کسی قوم کی اس صلاحیت پر ہے کہ پیش آمد چیلنج کا جواب وہ کس طرح دیتی ہے۔ تاریخ بتاتی ہے کہ اس دنیا میں ہمیشہ دو قومیں ابھرتی ہیں جو خصوصی مشکلات پیدا ہونے کے وقت خصوصی جدوجہد کر سکیں۔ تہذیبوں کے ابھرنے کے بارے میں ٹائن بی کی توجیہات اس نظریہ پر قائم ہیں کہ جو چیز لوگوں کو تہذیبی کامیابی حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے وہ مشکل حالات میں نہ کہ آسان حالات:

> The rise of a civilization was not the result of such factors as superior racial qualities or geographical environment but rather as a people's response to a challenge in a situation of special difficulty that rouses them to make an unprecedented effort. Difficult rather than easy conditions promted men to cultural achievement (4/659)

ٹائن بی کا کہنا ہے کہ تہذیب ہمیشہ کوئی تخلیقی اقلیت (Creative Minority) پیدا کرتی ہے۔ یہ دراصل چیلنج کا جواب دینے کا عمل (Challenge-response mechanism) ہے جو کسی قوم کو ابھارتا ہے اور اس کو دنیا کا امام بناتا ہے۔ بالفاظ دیگر اس دنیا میں محروم ہونا کوئی ناپسندیدہ بات نہیں۔ کیونکہ محرومی آدمی کے اندر پانے کا جذبہ ابھارتی ہے اور اس طرح اس کو زیادہ باعمل بنا کر اس کے لئے زیادہ بڑی کامیابی کا امکان پیدا کر دیتی ہے۔ مشکل حالات میں گھری ہوئی ایک قوم اگر ردعمل کی نفسیات میں مبتلا ہو تو وہ اپنے

حالات سے صرف فریاد و احتجاج کی غذا لے گی اور اگر وہ حالات سے اوپر اٹھ کر مثبت طور پر سوچے تو اس کو نظر آئے گا کہ اس کے مشکل حالات اس کو نئی شاندار تر کامیابی کا زینہ فراہم کر رہے ہیں۔

معلومات نہیں ذہنی رجحان

نوبل انعام کا حصول، سائنس کی دنیا میں، اعلیٰ ترین کارکردگی کا ایک مسلمہ معیار سمجھا جاتا ہے۔ یہ انعام کسی کو کیسے حاصل ہوتا ہے۔ کیمسٹری کے نوبل انعام یافتہ ایچ۔ اے۔ کربز (H.A. Krebs) نے اس کا مطالعہ کیا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ اعلیٰ سائنس دان بننے کے لئے اعلیٰ ساز و سامان والی لیبارٹریوں اور جدید ترین لٹریچر پر مشتمل لائبریریوں سے بھی کہیں زیادہ ضروری بات یہ ہے کہ کچھ مدت کے لئے کسی بڑی سائنسی شخصیت کی صحبت و رفاقت میسر آ جائے۔ ''اگر مجھے اپنی جوانی کے ابتدائی چار سال'' وہ لکھتا ہے ''آٹو وار رگ (Otto Warburg) جیسے سائنس دان کی رفاقت میسر نہ آتی تو میرے اندر سائنس کا صحیح ذوق پیدا ہونا محال تھا۔''

کربز مختلف بڑے سائنس دانوں کے اقوال پیش کرتے ہوئے بتاتا ہے کہ اعلیٰ سائنس دانوں کی صحبت جو سب سے بڑی چیز کسی کو دیتی ہے وہ سائنسی حقائق اور سائنسی طریقوں کے بارے میں معلومات کا انبار نہیں ہے۔ یہ دونوں چیزیں تو ہر جگہ سے حاصل کی جا سکتی ہیں۔ جو بات حقیقی فرق پیدا کرتی ہے، وہ دراصل فیضانِ نظر ہے جسے استاد اپنے شاگرد میں منتقل کرتا ہے۔ یہی فیضانِ نظر، جس کو وہ عمومی سائنسی روح (General Scientific Spirit) کا نام دیتا ہے، کسی شخص کو سچا سکالر بناتا ہے وہ لکھتا ہے:

''سب سے بڑی بات تو یہ ہے کہ ایک عظیم استاد یا سائنس دان اپنے شاگرد کے ذہن میں حقائق کے بارے میں معلومات سے کہیں زیادہ ایک ذہنی رویہ (Attitude) منتقل کرتا ہے...... اس ذہنی رویہ میں دو باتیں بالخصوص بہت اہم ہیں۔ ایک عجز (Humility) دوسرا شوق (Enthusiasm)۔

عجز اور شوق دو سب سے بڑے زینے ہیں جن سے گزر کر آدمی اونچی ترقی کی منزل تک پہنچتا ہے۔ شوق آدمی کو اکساتا ہے کہ وہ کہیں رکے بغیر اپنا سفر جاری رکھے۔ شوق آدمی کے اندر تجسس کا جذبہ ابھارتا ہے جس کی وجہ سے وہ چیزوں کی حقیقت جاننے کی کرید میں رہتا ہے۔ تاہم جستجو کا شوق ہی کافی نہیں۔ اسی کے ساتھ عجز بھی انتہائی طور پر ضروری ہے۔ عجز کا مطلب ہے اپنے آپ کو حقیقت اعلیٰ سے کم سمجھنا۔ ایسا آدمی غلطی معلوم ہوتے ہی فوراً اس کا اعتراف کر لیتا ہے۔ وہ کسی بات کو ماننے سے کبھی اس لئے نہیں رکتا کہ اس کی وجہ سے اس کا وقار کم ہو جائے گا۔ وہ حق کو سب سے زیادہ اہمیت دیتا ہے نہ کہ کسی اور چیز کو۔

ایک کے بعد دوسرا

مسافر اسٹیشن پر پہنچا تو معلوم ہوا کہ اس کی ٹرین جا چکی ہے۔ اس کی گھڑی صحیح نہ تھی اس لئے وہ دس منٹ لیٹ ہو گیا۔ اتنی دیر میں ٹرین آکر چلی گئی۔ ''بابو جی، فکر نہ کیجئے'' قلی نے کہا: ''دو گھنٹے بعد ایک گاڑی آ رہی ہے، اس سے آپ چلے جائیں۔ اتنی دیر پلیٹ فارم پر آرام کر لیجئے۔'' مسافر نے قلی کا مشورہ مان لیا اور دو گھنٹہ انتظار کے بعد اگلی ٹرین پر سوار ہو کر اپنی منزل کی طرف روانہ ہو گیا۔

ہر مسافر جانتا ہے کہ ایک ٹرین چھوٹ جائے تو تھوڑی ہی دیر بعد دوسری ٹرین مل جاتی ہے، جس سے وہ اپنا سفر جاری رکھ سکے۔ یہ پلیٹ فارم کا سبق ہے۔ مگر اکثر لوگ اس معلوم سبق کو اس وقت بھول جاتے ہیں جب کہ زندگی کی دوڑ میں ایک موقع ان کے ہاتھ سے نکل گیا ہو پہلی بار ناکامی سے دوچار ہونے کے بعد وہ مایوس ہو جاتے ہیں یا احتجاج وفریاد کے مشغلہ میں لگ جاتے ہیں۔ حالانکہ صحیح بات یہ ہے کہ وہ اپنے مقصد کے لئے نیا منصوبہ بنائیں، وہ ''اگلی ٹرین'' سے چل کر اپنی منزل پر پہنچ جائیں۔

ایک شخص جس سے آپ کی مخالفت ہوگئی اور ٹکراؤ کا طریقہ جس کو ''درست'' کرنے میں ناکام ثابت ہوا ہو، آپ اس کے بارے میں اپنا رویہ بدل دیجئے۔ اس کو نرمی کے طریقہ سے متاثر کرنے کی کوشش کیجئے۔ عین ممکن ہے کہ پرانے طریقے نے جس کو آپ کا دشمن بنا رکھا تھا،

نئے طریقہ کے بعد وہ آپ کا کارآمد دوست ثابت ہو۔ آپ کہیں ملازم ہیں اور وہاں آپ کی ملازمت ختم کر دی جاتی ہے تو آپ اس کے پیچھے نہ پڑیں بلکہ دوسرے کسی میدان میں اپنے لئے ذریعہ معاش تلاش کرنے کی کوشش کیجئے۔ ہوسکتا ہے کہ نیا کام آپ کے لئے پہلے سے زیادہ نفع بخش ثابت ہو۔ کوئی آپ کا حق نہیں دیتا۔ اس سے آپ کی لڑائی شروع ہو جاتی ہے۔ سالوں گزر جاتے ہیں اور آپ اپنے حقوق کو حاصل کرنے میں کامیاب نہیں ہوتے۔ آ آ اس کا خیال چھوڑ دیجئے اور اپنی محنت پر بھروسہ کیجئے۔ بہت ممکن ہے کہ اپنی محنت کو کام میں لا کر آپ خود وہ چیز حاصل کرلیں جو کو آپ دوسروں سے مانگ کر پانا چاہتے تھے۔

زندگی کے بیشتر مسائل تنگ نظری کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں۔ اگر آدمی اپنے ذہن میں وسعت پیدا کرلے تو اس کو معلوم ہوگا کہ یہاں سفر کے لئے ایک سے زیادہ ''گاڑیاں'' موجود ہیں ... جو چیز وہ مقابلہ آرائی کے ذریعہ حاصل نہ کرسکا اس کو وہ باہمی جوڑ کے ذریعہ حاصل کرسکتا تھا۔ جہاں حقوق طلبی کا طریقہ مقصد تک پہنچانے میں ناکام رہا وہاں وہ محنت کا طریقہ اختیار کر کے اپنی منزل تک پہنچ سکتا تھا۔ جن لوگوں کی باتوں پر مشتعل ہو کر ان پر قابو نہ پا سکا، وہ ان کی باتوں پر صبر کر کے انہیں جیت سکتا تھا۔

ـ ایک تجارتی راز ـ

محلہ میں کئی مسلم ہوٹل ہیں۔ میں دس سال سے ان کو دیکھ رہا ہوں۔ مگر ان میں صرف ایک ہوٹل ایسا ہے جو اس مدت میں مسلسل ترقی کرتا رہا۔ باقی تمام ہوٹل جہاں دس سال پہلے تھے آج بھی وہیں پڑے ہوئے ہیں۔ ترقی کرنے والے ہوٹل کے مالک سے میں نے ایک روز پوچھا کہ آپ کی ترقی کا راز کیا ہے۔ ''بالکل سادہ'' انہوں نے جواب دیا۔ ''جو چیز دوسرے ہوٹل والے کلو میں خریدتے ہیں اس کو ہم بوروں میں خریدتے ہیں۔ ہر خریداری کے وقت ہم پورے بازار کو دیکھتے ہیں اور جو چیز جہاں کفالت سے ملتی ہے اس کو وہاں سے لے لیتے ہیں۔ زیادہ مقدار اور نقد خریداری کی وجہ سے چیز ہم کو اور بھی سستی پڑ جاتی ہے۔'' اس کے بعد انہوں نے ہنس کر کہا ''گاہک سے نہیں کمایا جاتا، بازار سے کمایا جاتا ہے۔''

عام طور پر دکان داروں کا یہ حال ہے کہ جو گاہک سامنے آ جائے بس اس کی جیب سے زیادہ سے زیادہ پیسے نکال لینے کو دکان داری سمجھتے ہیں۔ یہ دکان داری نہیں، لوٹ ہے اور جس دکان دار کے بارے میں مشہور ہو جائے کہ وہ ''لوٹتا ہے'' اس کے یہاں کون خریداری کے لئے جائے گا۔ یہی وجہ ہے کہ اس قسم کے دکان دار زیادہ ترقی نہیں کر پاتے۔ دکان داری کا زیادہ اعلیٰ طریقہ یہ ہے کہ مال کی خریداری کے وقت آپ کوشش کریں کہ آپ کو کم قیمت میں ملے تاکہ عام نرخ سے گاہک کو دینے کے بعد بھی آپ کو زیادہ فائدہ حاصل ہو۔

یہ اصول ہر قسم کے کاروبار کے لئے صحیح ہے۔ ہر کاروبار میں ایسا ہوتا ہے کہ دکان دار اپنے گاہک کے ہاتھ جو چیز بیچتا ہے اس کو وہ خود کہیں سے خرید کر لاتا ہے۔ یہ خریداری خواہ ایک مرحلہ میں ہو یا کئی مرحلوں میں، اس کی ہمیشہ کئی صورتیں ہیں۔ اکثر دکان دار مشقت اور اور دوڑ بھاگ سے بچنے کے لئے کسی آسان یا قریبی ذریعہ سے اپنی ضرورت کا سامان حاصل کر لیتے ہیں۔ لیکن اگر دوڑ بھاگ کی بجائے اور محنت سے کام لیا جائے تو وہی چیز نسبتاً کم قیمت میں حاصل کی جا سکتی ہے، جس کو دوسرا شخص محنت سے بچنے کی خاطر زیادہ قیمت میں حاصل کر رہا ہے۔

عام دکان دار ہمیشہ اپنی محنت کی کمی کو گاہک کی جیب سے زیادہ وصول کر کے پورا کرنا چاہتے ہیں۔ مگر اس قسم کی تجارت کبھی آدمی کو بڑی ترقی تک نہیں پہنچاتی۔ بہترین تجارتی گر یہ ہے کہ گاہک کو ممکن حد تک مناسب نرخ پر چیزیں فراہم کی جائیں اور گاہک کے ہاتھ تک پہنچنے سے پہلے کا جو مرحلہ ہے اس میں زیادہ سے زیادہ ''کمانے'' کی کوشش کی جائے۔ زیادہ کمائی بازار سے کی جائے نہ کہ گاہک سے۔ (17 اگست 1980ء)

برتر کامیابی

موجودہ دنیا میں اعلیٰ درجہ کا کام انجام دینے والا (Super achiever) بننے کے لئے کسی طلسماتی صلاحیت کی ضرورت نہیں۔ ایک اوسط درجہ کا آدمی بھی انتہائی اعلیٰ درجہ کی کارکردگی کا ثبوت دے سکتا ہے۔ ضرورت صرف یہ ہے کہ آدمی زندگی کی سادہ حقیقتوں کو

جانے اور ان کو استعمال کرے۔[1]

ایک امریکی مصنف نے باقاعدہ طور پر اس کی تحقیق کی۔ اس کا کہنا ہے کہ تجارت، سیاست، اسپورٹ اور آرٹ کے میدان میں اس نے 90 ممتاز افراد سے رابطہ قائم کیا۔ ان کی اکثریت نے ناکامی کو ''غلط آغاز'' کا نتیجہ قرار دیا۔ مایوسیاں ان کے لئے زیادہ طاقتور ارادہ کا سبب بن گئیں۔ حالات خواہ کتنے ہی خراب ہوں، اعلیٰ درجے کا کام انجام دینے والے ہمیشہ محسوس کرتے ہیں کہ یہاں کچھ نئے گوشے ہیں جنھیں وہ دریافت کر سکتے ہیں۔ ان کے پاس ہمیشہ کوئی نیا تصور ہوتا ہے جس کا وہ دوبارہ تجربہ کریں:

In a study of 90 leaders in busines, politics, sports and the arts, many spoke of "falso starts" but never of "failure". Dis-appointment super grater resolve. No matter how rough things get, super-achievers always feel there are other avenues they can explore. They always have another idea to test.

اگر آپ ناکامی سے دوچار ہوں اور اس ناکامی کا ذمہ دار دوسروں کو قرار دیں تو آپ کے اندر عمل کا جذبہ ٹھنڈا پڑ جائے گا۔ آپ صرف دوسروں کے خلاف احتجاج اور شکایت میں مشغول رہیں گے اور خود کچھ نہ کر سکیں گے۔ لیکن اگر آپ اپنی ناکامی کو خود اپنی غلط کارکردگی کا نتیجہ سمجھیں۔ تو آپ کا ذہن نئی زیادہ بہتر تدبیر سوچنے میں لگ جائے گا۔ آپ سست پڑنے کے بجائے مزید پہلے سے زیادہ متحرک ہو جائیں گے۔ آپ از سر نو کدوجہد کر کے ہاری ہوئی بازی کو دوبارہ شاندار تر شکل میں جیتنے میں کامیاب ہو جائیں گے۔

ناکامی کی ذمہ داری خود قبول کیجئے۔ ایک تدبیر کارگر نہ ہو رہی ہو تو دوسری تدبیر کا تجربہ کیجئے۔ آپ یقیناً اعلیٰ کامیابی تک پہنچ جائیں گے۔

شکایت

شکایت ایسی چیز ہے جس کی کوئی حد نہیں۔ نہ صرف عام انسانوں بلکہ پیغمبروں کے بارے

[1] ریڈرز ڈائجسٹ، اکتوبر 1986ء۔

میں بھی بڑی بڑی شکایتیں پیدا ہو سکتی ہیں۔ حتی کہ نعوذ باللہ خود خدا بھی شکایتوں سے مستثنیٰ نہیں۔ بے شمار لوگ ہیں جو اپنی مصیبتوں کے لئے خدا کی شکایت کرتے رہتے ہیں۔ فلسفہ میں ایک مستقل بحث ہے جس کو بگاڑ کا مسئلہ (Problem of evil) کہا جاتا ہے۔ اس کے دعویدار کہتے ہیں کہ یا تو خدا کا وجود نہیں ہے اور اگر خدا ہے تو وہ کامل معیار والا نہیں۔ خدا اگر کامل معیار والا ہوتا تو دنیا میں بگاڑ کیوں ہوتا۔

شکایت کبھی واقعہ ہوتی ہے اور کبھی محض شکایت کرنے والے شخص کے اپنے ذہن کا نتیجہ۔ یہی وجہ ہے کہ قرآن حکیم میں یہ حکم دیا گیا ہے کہ جب تم کسی کے خلاف کوئی بات سنو تو اس کی تحقیق کرو (الحجرات/٦) تحقیق سے معلوم ہو جائے گا کہ وہ بات صحیح تھی یا صحیح نہ تھی۔

شکایت کی بہت سی قسمیں ہیں۔ ان میں سب سے بری قسم وہ ہے جو احساسِ کمتری کے نتیجہ میں پیدا ہوتی ہے۔ ایک شخص اپنے کو بطور خود بڑا سمجھ لیتا ہے۔ اب اگر اس کا سابقہ کسی ایسے شخص سے پڑے جس کو خدا نے اس سے اوپر کر دیا تو یہ اول الذکر شخص کے لئے بڑا سخت لمحہ ہوتا ہے۔ عام طور پر وہ تسلیم نہیں کر پاتا کہ دوسرا شخص بڑا ہے اور وہ چھوٹا۔ وہ اپنی بڑائی کے ٹوٹنے کو برداشت نہیں کر پاتا۔ اس کی شخصیت پھٹ جاتی ہے وہ اپنی بڑائی کو باقی رکھنے کے لئے دوسرے شخص کو غلط ثابت کرنا شروع کر دیتا ہے۔

وہ اس پر جھوٹا الزام لگاتا ہے۔ وہ اس کی تحقیر کرتا ہے تاکہ اپنے جذبہ برتری کی تسکین حاصل کرے۔ وہ اس کی عزت پر حملہ کرتا ہے۔ تاکہ اس کو بے عزت کر کے اپنی متکبرانہ نفسیات کو غذا فراہم کرے۔ وہ خود ساختہ طور پر طرح طرح کی باتیں نکال کر اس کو چھوٹا ظاہر کرتا ہے تاکہ اس کے ذریعہ سے یہ اطمینان حاصل کر سکے کہ وہ بڑا ہے ہی نہیں۔ آدمی اگر حقیقت واقعہ کے اعتراف کے لئے تیار رہے تو تمام شکایتوں کی جڑ کٹ جائے۔ آدمی چونکہ حقیقت کا اعتراف نہیں کرتا، اس لئے وہ اپنے آپ کو شکایت سے اوپر اٹھانے میں بھی کامیاب نہیں ہوتا۔

چوٹی کے لوگ

امریکہ سے 1986ء میں ایک کتاب چھپی ہے۔ اس کتاب کا نام چوٹی کے عمل کرنے

والے (Peak Performers) ہے۔ اس کتاب میں جدید امریکہ کے ان لوگوں کا مطالعہ کیا گیا ہے جنہوں نے زندگی کے میدان میں ہیرو دانہ کردار ادا کیا۔ اس سلسلہ میں مصنف نے جو باتیں لکھی ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ طاقتور مشن (Powerful mission) وہ چیز ہے جو آدمی کے اندر کوشش (Superior effoert) کا جذبہ ابھارتا ہے اور اس کو خصوصی کامیابی (Exceptional achievement) کے درجہ تک پہنچاتا ہے۔

1967ء میں امریکہ نے پہلا انسان بردار راکٹ چاند پر بھیجا تھا۔ راکٹ کی روانگی سے پہلے جو ماہرین اس منصوبہ کی تکمیل میں مشغول تھے، ان میں سے ایک شخص کا بیان ہے جو اس ٹیم میں کمپیوٹر پروگرامر کے طور پر شامل تھا۔ اس نے دیکھا کہ عمل کے دوران کچھ غیر معمولی بابت پیدا ہوگئی۔ ہزاروں عورتیں اور مرد جو اس منصوبہ میں کام کر رہے تھے، وہ سب کے سب اچانک اعلیٰ انجام دینے والے (Super-achievers) بن گئے۔ وہ اتنا عمدہ کام کرنے لگے جو اس سے پہلے انہوں نے ساری عمر میں نہیں کیا تھا۔

18 مہینے میں حیرت انگیز تیزی کے ساتھ کام مکمل ہوگیا۔ میں نے جاننا چاہا کہ ہم سب لوگ اتنا عمدہ کام کیوں کر رہے ہیں۔ میں نے مینجر کے سامنے یہ سوال رکھا تو اس نے مشرقی جانب چاند کی طرف اشارہ کرتے ہوئے کہا کہ لوگ ہزاروں سال سے وہاں جانے کا خواب دیکھتے رہے ہیں اور اب ہم اس کو واقعہ بنانے جا رہے ہیں۔

People have been Dreaming about going there for thousands of years. And we are going to do it.

یہ ایک حقیقت ہے کہ انسان کو سب سے زیادہ جو چیز متحرک کرتی ہے وہ یہ ہے کہ اس کے سامنے کوئی بڑا مقصد آ جائے۔ بڑا مقصد آدمی کی اندرونی صلاحیتوں کو جگاتا ہے۔ وہ آدمی کو ہر قسم کی قربانیوں پر آمادہ کرتا ہے۔ وہ ایک عام آدمی کو چوٹی کا آدمی بنا دیتا ہے۔

❋❋❋

امید کا جگنو

یہ عظیم الشان کتاب ''رازِ حیات'' امید کی روشن کرن ہے امت کے ایسے شکست خوردہ افراد کے لیے:

● جو ہر طرح سے ہمت ہار بیٹھے ہوں...... ان کا حوصلہ و ارادہ پست ہو گیا ہو۔ ● جو کسی خاص ٹارگٹ یا مقصد کے حصول کے لیے پیہم جد و جہد کرنے کے بعد...... اپنوں کی طرف سے زہر میں بجھے طعن و تشنیع کے تیر و نشتر کھا کر...... مرغِ بسمل کی طرح تڑپ رہے ہوں...... اور ناکامیوں کا گہرا زخم کھا کر نیم مردہ ہو چکے ہوں۔...... ● جو ساحلِ مراد پانا چاہتے ہوں لیکن ان کے پاس کوئی نیا، چپوار اور ناخدا نہ ہو...... ● جو لوگ بیچ سمندر شب تاریک میں گرفتارِ بلا ہوں، کہ جب ہر طرف اندھیروں کا راج ہو اور ساحلِ تمنا کا نام و نشان تک نہ مل رہا ہو۔ ● جو ناکامی کے بعد حزن و ملال اور غم کے منہ زور تھپیڑوں کی زد میں زیرِ آب، غرقابِ دریا ہونے کے قریب ہوں۔

● جو ہر طرح کے جتن کر کے تھک چکے ہوں لیکن ناکامیاں پھر بھی ان کے دروازے پر ڈیرے ڈالے کھڑی ہوں۔ ...... ● جو اپنوں و پرائیوں کے لگائے چرکوں کے بعد خاندان و معاشرے میں اپنا مقام کھو چکے ہوں۔ ● جو اللہ کریم کو اپنا رب ماننے کے باوجود مایوسیوں کے گہرے و اندھے کنوئیں کے اسیر بن چکے ہوں۔ ● جو ذلت و مسکنت اور غلطیوں و گناہوں میں ہمیشہ گرفتار رہنے کو اپنا مقدر سمجھ چکے ہوں۔...... ● ایسے پریشان حال، ناکامیوں کے مارے...... اور مدتوں سے مایوسیوں کے اسیروں کے لیے...... یہ کتاب...... امید کی ایک روشن کرن ہے...... جو ان کے اندر کامیابی پانے کے لیے کچھ کر گزرنے کا جذبہ و قوت بھر دے گی...... اور ان کو کامیابی و کامرانی اور بلند مقام پانے کی منزلِ مقصود تک پہنچنے کا راز بتائے گی...... ہر طرف چھائے ہوئے ظلم و جبر کے گھٹا ٹوپ اندھیروں میں...... روشنی کا آفتاب و ماہتاب ثابت ہوگی۔

''رازِ حیات'' امید کا وہ جگنو ہے جو تاریک راہوں میں بھٹکے ہوئے مایوس راہیوں کی راہ کو...... سعادت و فوز و فلاح کے نور سے منور کر دے گی۔ ان شاء اللہ

محمد طاہر نقاش

دَارُالابلاغ

کتاب و سنت کی اشاعت کا مثالی ادارہ